

# PRIVILEGIOS EN ECUADOR

## Incentivos tributarios a las grandes empresas de telecomunicaciones

- ▶ Dos empresas concentran más del 90% de las utilidades del sector telecomunicaciones, pero son las micro empresas las que más contribuyen tributariamente en términos relativos.
- ▶ Apenas entre el 1% y 2% de las micro y pequeñas empresas del sector telecomunicaciones se benefician de los incentivos tributarios.
- ▶ En el año 2010, el impuesto a la renta de sociedades se redujo del 25% al 22%.
- ▶ Crece el gasto tributario en Ecuador en los últimos años, tanto en términos nominales como en términos relativos respecto al tamaño de la economía.
- ▶ No hay evidencia de que los incentivos tributarios sean efectivos; no consideran programas de evaluación en sus diseños, además de generar costos asociados a su implementación.
- ▶ La tributación no ahuyenta las inversiones en países en desarrollo; son los factores no tributarios los más importantes a la hora de atraer inversión, tanto en montos como en calidad.
- ▶ No hay un desempeño distinto entre empresas que aplican y las que no aplican incentivos, por lo que se concluye que la mayor utilidad y rentabilidad generadas por los incentivos fiscales no se traducen en mejor desempeño en cuanto a inversión, empleo y salarios.
- ▶ Toda política pública en materia de incentivos fiscales debe contar con reglas claras y precisas sobre su uso, procurando que sean específicos, focalizados, cuantificables y verificables.









# PRIVILEGIOS EN ECUADOR

Incentivos tributarios a las grandes empresas de telecomunicaciones



# PRIVILEGIOS EN ECUADOR

## Incentivos tributarios a las grandes empresas de telecomunicaciones

### NOTA DEL AUTOR

**Sebastián Carvajal Mantilla** es Economista por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Máster en Economía del Desarrollo por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – FLACSO. Se desempeñó desde 2012 como investigador del Centro de Estudios Fiscales (CEF) del Servicio de Rentas Internas, Administración Tributaria del Ecuador. Entre 2015 y 2018 fue Director Nacional del Centro de Estudios Fiscales. Ha sido invitado por CEPAL, CIAT y la Red de Justicia Fiscal como ponente en conferencias internacionales sobre tributación, política fiscal y justicia fiscal.

**Jameson Alejandro Mencías Vega**, Asistente de investigación y procesamiento de datos

*Las opiniones expresadas en este documento corresponden a los autores y no reflejan necesariamente las posiciones de las instituciones a las que pertenecen.*

### EDITOR:

© LATINDADD Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social  
Jr. Mariscal Miller 2622 Lince, Lima - Perú  
Teléfono: (51) (1) 711-1914  
latindadd@latindadd.org  
www.latindadd.org

Comentarios a la versión preliminar: **Rómulo Torres, Carlos Bedoya, Rodolfo Bejarano, Luis Moreno, Rosa María Cañete, Susana Ruiz, y Pablo Iturralde** (Coordinador del Centro de Derechos Económicos y Sociales - CDES Ecuador).

Diseño y Diagramación: **Félix Álvarez Torres**

ISBN 978-612-48033-0-7

1a Edición - junio 2019

N° de ejemplares: 1000

La realización de este estudio fue posible gracias al apoyo de: **OXFAM, DANIDA y Norad**



**OXFAM**

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2019 - 06819

Se terminó de imprimir en junio de 2019 en:  
SERVICIOS GRAFICOS ROSALES  
Av. Canevaro 370, Int D  
Lince - Lima

# PRIVILEGIOS EN ECUADOR

## Incentivos tributarios a las grandes empresas de telecomunicaciones

### Contenido

	Introducción	9
1.	Revisión de literatura: incentivos tributarios e inversión	11
2.	El sistema tributario en el Ecuador, normativa tributaria e incentivos fiscales	15
2.1	El sistema tributario	15
2.2	Normativa tributaria e incentivos fiscales	18
3.	El sector telecomunicaciones en la economía ecuatoriana y aspectos tributarios	27
3.1	Desempeño económico	27
3.2	Desempeño tributario	35
3.3	Inversión y empleo	38
4.	El gasto tributario en Ecuador y en el sector telecomunicaciones	43
5.	Balance Costo – Beneficio de los incentivos tributarios en el sector telecomunicaciones	51
5.1	Aplicación de incentivos tributarios en el sector telecomunicaciones y su relación con el desempeño de las empresas	51
5.2	Metodología: Prueba U de Mann-Whitney	52
5.3	Aplicación de la Prueba U de Mann-Whitney para los incentivos tributarios del sector telecomunicaciones	52
6.	Conclusiones y recomendaciones	55
	Bibliografía	59
	ANEXOS	60
A.1	Diagrama de caja – Utilidades	60
A.2	Diagrama de caja – Rentabilidad	61
A.3	Diagrama de caja – Activos fijos	62
A.4	Diagrama de caja – Empleo	63
A.5	Diagrama de caja – Salarios	64
	Gráficos	
Gráfico 1	Recaudación tribuaria de impuestos internos	15
Gráfico 2	Composición de la recaudación tributaria	16
Gráfico 3	Presión fiscal gobierno central - Ecuador	17
Gráfico 4	Presión fiscal gobierno central - América Latina (% del PIB – 2016)	17
Gráfico 5	Tasa de variación del valor agregado (t/t4)	27

Gráfico 6	Participación del VAB sector telecomunicaciones en el PIB	28
Gráfico 7	Estructura empresarial por tamaño (2017)	29
Gráfico 8	Utilidad promedio e ingresos promedio (2017)	30
Gráfico 9	Evolución de las utilidades - Sector telecomunicaciones	31
Gráfico 10	Evolución de utilidades por tamaño de empresas	32
Gráfico 11	Acumulación de las 2 empresas más grandes	32
Gráfico 12	Tasas de variación de ingresos y costos y gastos (empresas grandes A)	35
Gráfico 13	Impuesto a la Renta Causado - Sector telecomunicaciones	35
Gráfico 14	TIE Promedio - Sector telecomunicaciones	36
Gráfico 15	TIE Promedio - Sector Telecomunicaciones (sin grandes A)	37
Gráfico 16	Activos fijos por tamaño de empresa - Sector telecomunicaciones	38
Gráfico 17	Participación en el total de activos fijos - Sector telecomunicaciones	38
Gráfico 18	Generación de empleo y composición - Sector telecomunicaciones	39
Gráfico 19	Empleo por tamaño de empresa - Sector telecomunicaciones	40
Gráfico 20	Salario mensual promedio - Sector telecomunicaciones	41
Gráfico 21	Salario mensual promedio	41
Gráfico 22	Gasto tributario en Ecuador	43
Gráfico 23	Gasto tributario Renta Sociedades, más efecto de reducción de tarifa	45
Gráfico 24	Sacrificio fiscal por incentivos tributarios - Sector telecomunicaciones	46
Gráfico 25	Sacrificio fiscal por rubro (acumulado 2010 – 2017)	47
Gráfico 26	Gasto tributario por rubro y tamaño de empresa - Sector telecomunicaciones (acumulado 2010 - 2017)	47

## Introducción

En América Latina, las distintas formas de reducir impuestos a las empresas se han venido implementando a un ritmo cada vez mayor. Los gobiernos utilizan los sistemas tributarios como herramienta de política pública para promover varios objetivos como la inversión, la producción, el empleo, entre otros. Se acepta la renuncia de ingresos fiscales, que se deben destinar a la provisión de bienes y servicios públicos, bajo la esperanza de que se generen efectos económicos positivos. Sin embargo, debido a la falta de estudios e investigación sobre el tema, pero sobre todo por la falta de información, no existe evidencia empírica robusta sobre cuáles son las repercusiones de dichos incentivos sobre las variables que se pretende dinamizar. Esta renuncia de ingresos fiscales se conoce como gasto tributario y las normas expresas que viabilizan esta renuncia, como la reducción de impuestos, se las llama incentivos tributarios.

Han existido demandas por medir la efectividad de los incentivos tributarios, las cuales han logrado importantes avances en la región, como por ejemplo la cada vez más creciente cuantificación del gasto tributario en el que incurren los distintos países debido a la serie de incentivos implementados. En el caso ecuatoriano, por ejemplo, el Servicio de Rentas Internas (Administra-

ción Tributaria del Ecuador) viene publicando de manera anual, desde 2008, el Manual de Gasto Tributario, donde se detalla el costo fiscal incurrido por cada tipo de incentivo existente en la normativa. A pesar de que aún no se han logrado realizar evaluaciones sobre su efectividad, el mantener una contabilización permanente e institucionalizada del gasto tributario es sin duda un gran avance.

Los incentivos tributarios son una herramienta alternativa de política fiscal que persiguen objetivos similares a aquellos que se pueden obtener mediante subsidios, o gasto público directo, solo que a través de la reducción de impuestos. Para el fisco la diferencia radica entre una merma en el ingreso (incentivo tributario) o un aumento en el gasto (subsidio), pero al final el resultado presupuestario es el mismo. Los subsidios perdieron popularidad hace varias décadas, justamente porque con el transcurrir del tiempo se fueron implementando una serie de procedimientos especiales de evaluación, la gran mayoría con evaluaciones exhaustivas de los distintos programas para conocer de mejor manera si se estaban alcanzando los efectos deseados. Evaluaciones que aún subsisten para los gastos directos pero que lamentablemente aún son ausentes para la merma en ingre-

sos por concepto de beneficios tributarios. Resulta paradójico pero no es extraño que aquellos grupos que suelen defender los incentivos tributarios suelen también denostar los programas de gasto fiscal directo por su afectación a las finanzas públicas. En realidad el resultado presupuestario suele ser secundario pues lo que realmente está en cuestión es quién se beneficia de un mayor gasto público y quién se beneficia de los incentivos tributarios, grupos usualmente distintos.

En este sentido, el presente trabajo realiza una revisión crítica, siempre constructiva, de lo que son y de lo que significan los incentivos tributarios en el Ecuador, tanto en el ámbito normativo de la legislación tributaria ecuatoriana, como en un plano cuantitativo donde se presenta un análisis específico del sector de la Telecomunicaciones.

La normativa tributaria ha sido foco de mucha atención en el Ecuador desde el año 2007. Desde dicho año existieron muchas reformas tributarias pero sobretodo se realizaron modificaciones estructurales del sistema tributario lo cual, acompañado de un proceso de fortalecimiento institucional de la Administración Tributaria, ha redundado en una cada vez mayor y mejor recaudación tributaria. Se observa



por ejemplo que no solo la recaudación aumentó sustancialmente sino que también el Ecuador se aproximó a la presión fiscal promedio en América Latina y que la participación de los impuestos directos en la recaudación es cada vez mayor, mejorando así la progresividad y justicia del sistema tributario.

En lo que a incentivos tributarios se refiere, la normativa tributaria también ha sido modificada en varias ocasiones. Se resaltan dos cuerpos normativos a este respecto, el Código Orgánico de la Producción del año 2010 (COPCI) y la Ley de Fomento Productivo del año 2018. Ambos cuerpos normativos realizaron cambios profundos en lo que a incentivos tributarios se refiere. La reforma más importante realizada es, sin lugar a dudas, la rebaja en la tarifa del impuesto a la renta, de 25% al 22%, introducida por el COPCI. Si bien este cuerpo normativo incorporó varios incentivos tributarios, estos no han sido muy usados, sin embargo la reducción de la tarifa, al ser general y sin ninguna corresponsabilidad por parte de los beneficiarios, ha significado un importante

ahorro para las empresas y un importante sacrificio fiscal para las finanzas públicas.

Por el lado específico del sector analizado se observa que éste presenta una hiper concentración, apenas dos empresas mueven casi todo el sector. Como se presenta posteriormente, este sector ha presentado un dinamismo marcado con crecimientos usualmente mayores al crecimiento general de la economía, sin embargo casi la totalidad de las utilidades generadas se concentran en apenas dos empresas.

En lo que ha incentivos tributarios se refiere, se puede apreciar que muy pocas empresas de este sector han accedido a los mismos. Las razones pueden ser de distinta índole desde el desconocimiento de la norma hasta el desinterés de aplicarlos pues mucho de ellos conllevan ciertas contraprestaciones de las firmas para poder acceder a los incentivos.

El objetivo del trabajo es justamente discutir la cuestión tributaria de los incentivos, presentar una revisión y reflexión sobre la normativa tributaria

del Ecuador a este respecto y al final proporcionar un análisis particular del sector telecomunicaciones en el país. De esta forma, el trabajo está organizado de la siguiente manera: primero se realiza una revisión de la literatura acerca del efecto de los incentivos tributarios sobre la actividad económica; en la segunda parte se analizan algunos puntos relevantes del sistema tributario ecuatoriano y la legislación ecuatoriana, en lo que a tributación e incentivos fiscales se refiere; en la tercera parte se realiza una caracterización descriptiva del sector de las telecomunicaciones, tanto a nivel macroeconómico como a nivel de firma del sector; la cuarta parte presenta el análisis del gasto tributario en Ecuador y la participación y uso del sector telecomunicaciones sobre los incentivos; la quinta parte plantea un balance de desempeño entre las firmas del sector para observar si existen diferencias entre aquellas que han hecho uso de los incentivos tributarios y aquellas que no lo han hecho; por último, la sexta parte presenta una serie de conclusiones y recomendaciones políticas en lo que a la materia respecta.

## 1. Revisión de literatura: incentivos tributarios e inversión

El enfoque preponderante en la literatura sobre impuestos e inversión es que los factores no tributarios son los más importantes a la hora de atraer inversión, tanto en montos como en calidad de la inversión, especialmente para países en desarrollo. Infraestructura, tamaño de los mercados, estabilidad política, instituciones sólidas, capacidades de la fuerza de trabajo y seguridad jurídica son habitualmente los factores no tributarios más destacados (Roca, 2010). A pesar de esto, los incentivos tributarios han tenido un importante eco en los hacedores de política pública, como promotores de la actividad económica. En muchos países se reforman los cuerpos normativos relativos a impuestos para introducir incentivos con el objetivo aumentar los niveles de inversión doméstica y atraer inversión extranjera, esperando así mejorar los niveles de empleo y producción. De esta forma, los impuestos, principalmente aquellos dirigidos a las empresas, se han convertido en un instrumento de política pública en sí mismos.

La literatura económica que ha intentado responder a la pregunta sobre la efectividad de los incentivos tributarios sobre variables como la inversión no es menor. La gran mayoría de los estudios realizados buscan confirmar las ideas del enfoque neoclásico, según el cual, disminuir el costo del capital

(con incentivos tributarios, por ejemplo) genera un aumento de la inversión debido a su elasticidad respecto del costo del capital (Agostini & Jorratt, 2013).

Al respecto, varios estudios se han enfocado en el impacto de las rebajas tributarias sobre la inversión extranjera directa (IED) (ver: Klemm & van Parys, 2009; de Mooij & Ederveen, 2003 y Hines, 1999), pues muchos gobiernos buscan con gran ímpetu atraer este tipo de inversión. Uno de los consensos que existe a este respecto es que hay una semi-elasticidad negativa entre la tarifa de impuesto a la renta de las empresas y la IED. Si bien la dispersión es alta, donde incluso existen varios casos con signo positivo, casi el 80% de todas las semi-elasticidades encontradas son negativas (entre -5 y 0). Aunque hay que observar la magnitud de estas semielasticidades, lo más importante es que su signo es negativo, y esta relación negativa implica que una reducción en las tarifas de impuesto está correlacionada con un aumento en la IED (Agostini & Jorratt, 2013).

A pesar de que existe un relativo consenso alrededor de la relación negativa entre las tarifas de impuesto a la renta y la inversión, hay que tener en cuenta que dicha evidencia ha sido hallada en países desarrollados. Esto se explica debido

a que los países desarrollados han llegado a un importante grado de homogeneidad en distintos aspectos como la infraestructura, la capacitación de la fuerza laboral, las instituciones, las normas y marcos regulatorios, el desempeño económico, entre otros, por ello las diferencias en el sistema tributario toman relevancia como factor determinante de la IED (Bolnick, 2003).

Lamentablemente, no es posible suponer que estas conclusiones aplican también a los países en desarrollo. En éstos, muy al contrario, lo que se ha encontrado es que los factores no tributarios son los que más inciden a la hora de atraer IED y de fomentar la inversión doméstica, en especial ciertas características de las economías locales. En América Latina, por ejemplo, se ha encontrado evidencia de que el factor más importante es el tamaño del mercado, es decir, que la variación en IED entre países se explica casi exclusivamente por el nivel de actividad económica. Sugiriendo así que los inversionistas internacionales, a la hora de invertir en América Latina, se enfocan principalmente en cuán grande es una economía más que otros factores como los incentivos tributarios. Otras variables halladas importantes son los niveles de educación y de capacitación de la fuerza laboral. Aquellos países con mejor desarrollo de



capacidades humanas logran atraer mayor inversión. Aquellos con una localización de activos que ofrezcan prospectos rentables también son polos de atracción de IED, este factor es clave en América Latina cuando de recursos naturales se habla. Por último se encuentra también que la calidad de las instituciones es especialmente importante, tales como seguridad jurídica, estabilidad política, política macroeconómica no distorsiva, bajos niveles de corrupción, facilidad para hacer negocios (entendido como facilidad de trámites, permisos, etc.), eficiencia gubernamental, entre otros. Es así que los efectos tributarios producto de los incentivos no siempre logran compensar otras variables relevantes como el tamaño del mercado, las capacidades humanas, la infraestructura y las demás mencionadas aquí, por lo que la incidencia de los beneficios tributarios, en muchos casos, se limita exclusivamente a una afectación negativa de las finanzas públicas (Roca, 2010).

Los incentivos tributarios generan también costos asociados a su implementación, más allá de la pérdida en recaudación fiscal, que deberían ser considerados, incluso ante el escenario en que éstos generen efectos positivos en la inversión. Cuando la pérdida fiscal requiere ser compensada con otro tipo de impuestos suelen generarse distorsiones entre sectores económicos o dentro de todo el sistema tri-

butario. Por ejemplo, si la pérdida recaudatoria por incentivos ofrecidos en impuestos directos como el impuesto a renta es compensado con incrementos en impuestos indirectos se afecta de manera sustancial a cualquier intento de transitar hacia a un sistema tributario justo y progresivo, que es lo que la mayoría busca.

Los incentivos tributarios también generan costos de administración y fiscalización pues en muchos casos las administraciones tributarias deben destinar recursos para ejercer un efectivo control que garantice el uso adecuado de los incentivos pues muchas veces este tipo de normas dejan espacios para la elusión fiscal o para la evasión. En casos extremos incluso se pueden generar incentivos perversos para el florecimiento de la corrupción o comportamientos rentistas a nivel nacional, lo cual a su vez genera efectos negativos en los intentos por atraer inversión extranjera directa (Wei, 2000). Lastimosamente, de los costos asociados de los incentivos tributarios se habla muy poco, y menos esfuerzos se hacen aún para intentar evaluarlos. Si estamos lejos de evaluar beneficios de los incentivos, lo estamos aún más de evaluar sus costos.

También es muy importante observar si el país del que se espera que provenga la IED grava sus impuestos con criterio de renta mundial, pues en estos casos, la renta no gra-

vada en el país que recibe la IED pasa a formar parte de la base imponible del inversor en su país de residencia donde liquida su impuesto a renta, en estos casos no existe beneficio alguno para el inversor cuando el país receptor de la inversión reduce sus impuestos. El incentivo fiscal otorgado por el país que pretende recibir la inversión es irrelevante para el inversor porque a la final liquidará su impuesto en su país de residencia. En estos casos, la reducción de impuestos se convierte en una transferencia de recursos del fisco del país que busca recibir la inversión hacia el país de residencia del inversor, donde, vale la pena mencionar, no es la fuente de generación de la renta.

Los inversores residentes en países que gravan la renta de manera global pagarán siempre el impuesto vigente en su país de residencia, independientemente de los impuestos que paguen en el país del extranjero donde destinan su inversión. Si los países receptores de la IED reducen impuestos, el inversor solamente pagará menos en éstos países y más en su país de residencia. En estos casos, la reducción de impuestos en los países que buscan recibir IED no solo es inútil, pues el inversor no ahorrará nada, sino que a la final terminan constituyendo una transferencia de recursos hacia el fisco del país de residencia del inversionista. Usualmente esto se convierte en transferencias del fisco de países en

desarrollo hacia el fisco de países desarrollados (Roca, 2010).

Además de los distintos factores descritos aquí hay que considerar que la IED se localiza donde existan prospectos de rentabilidad y para esto es necesario, o se ha observado, que los costos de producción sean bajos o que el bien o servicio, producto de la inversión, sea altamente valorado en los mercados internacionales. Sobre el primer aspecto, el principal costo de producción suele ser el empleo por lo que varios países alrededor del mundo

han optado por varias políticas de flexibilización laboral y en muchos casos de miseria laboral con tal de atraer IED.

Ejemplos de maquilas y explotación laboral sobran alrededor del mundo y muchas veces ni siquiera se las considera al momento de hacer un balance económico porque *lo importante* es la cifra fría de la IED. Sobre el segundo aspecto, un muy buen ejemplo en América Latina son los recursos naturales no renovables. Cuando se trata de minería e hidrocarburos la IED está a la

orden del día en la región. Si bien la discusión impositiva está siempre sobre el tapete, los impuestos nunca han sido un impedimento para que la IED se localice con fuerza en estos sectores. Estos dos aspectos son de suma importancia al momento de discutir la IED en América Latina puesto que no solo es la tributación y los demás términos aquí expuestos, sino también el baño de realidad que implica el analizar con objetividad si la IED puede ser rentable en nuestros países y qué se necesita para ello.



## 2. El sistema tributario en el Ecuador, normativa tributaria e incentivos fiscales

### 2.1 El sistema tributario

Con la Constitución de 2008 se reconoció al sistema tributario como una herramienta fundamental para contribuir a la cohesión social y a la reducción de brechas de pobreza y desigualdad. Se reconoció a los tributos como un elemento clave para financiar el gasto social y como instrumento redistributivo en un marco de justicia social, gravando en mayor medida a las rentas más altas. A esto se sumó un profundo proceso para mejorar la institucionalidad de la administración tributaria, haciendo sus procedimientos más eficientes, acercando la administración tributaria a la ciudadanía en un claro esfuerzo por crear

ciudadanía fiscal, y sobre todo en una franca y transparente lucha en contra de la evasión y elusión tributaria.

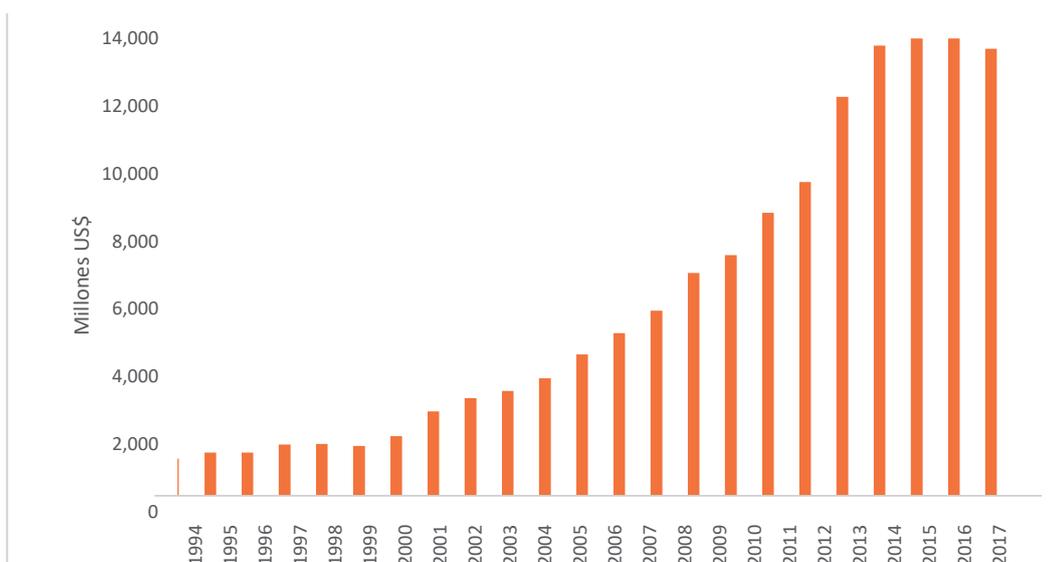
Otro hito de alta relevancia en materia tributaria fue la propia creación del Servicio de Rentas Internas en el año 1998 cuando dejó de ser un departamento dentro del Ministerio de Finanzas y pasó a ser una institución independiente. Esta acción contribuyó de manera significativa a una gestión más eficiente y oportuna de los impuestos.

La relevancia que tomó el sistema tributario en los últimos años se ilustra claramente con la evolución de la recaudación por parte del Servicio de Ren-

tas Internas (gráfico 1). Pasó de 4.522 millones de dólares en 2006 a 13.693 millones de dólares en 2015. En el año 2016, el Ecuador tuvo una de sus peores catástrofes naturales, un terremoto de grandes proporciones sacudió al país afectando a la actividad económica, a lo que se sumó una serie de shocks externos que terminaron impactando negativamente en la recaudación tributaria. A pesar de que para este año se crearon contribuciones solidarias, de manera temporal, hubo una caída en la recaudación tributaria.

El incremento sostenido de la recaudación tributaria desde el año 2000 ha venido acompañado de una cada vez menor

**Gráfico 1 - Recaudación tributaria de impuestos internos**



Fuente: SRI - Estadísticas de Recaudación  
Elaboración propia

Nota: Toma en cuenta la recaudación neta, es decir, la recaudación total menos devoluciones. Incluye la recaudación de las Contribuciones Solidarias, creadas de manera temporal por el terremoto ocurrido en 2016.



brecha entre la recaudación atribuible a impuestos directos y la atribuible a impuestos indirectos. Este es un tema de especial importancia pues revela la orientación que tiene un sistema tributario.

Los impuestos indirectos, como el IVA, no gravan la riqueza o el poder adquisitivo y en consecuencia no se puede garantizar que se cumpla uno de los principios más importantes en materia tributaria y justicia fiscal que es que aquellos que más tienen más paguen. Por el contrario, este tipo de impuestos suelen ser regresivos, es decir que aquellas personas de ingresos menores destinan una mayor proporción de sus ingresos al pago del impuesto, en desmedro de cualquier intento por propiciar una contribución justa.

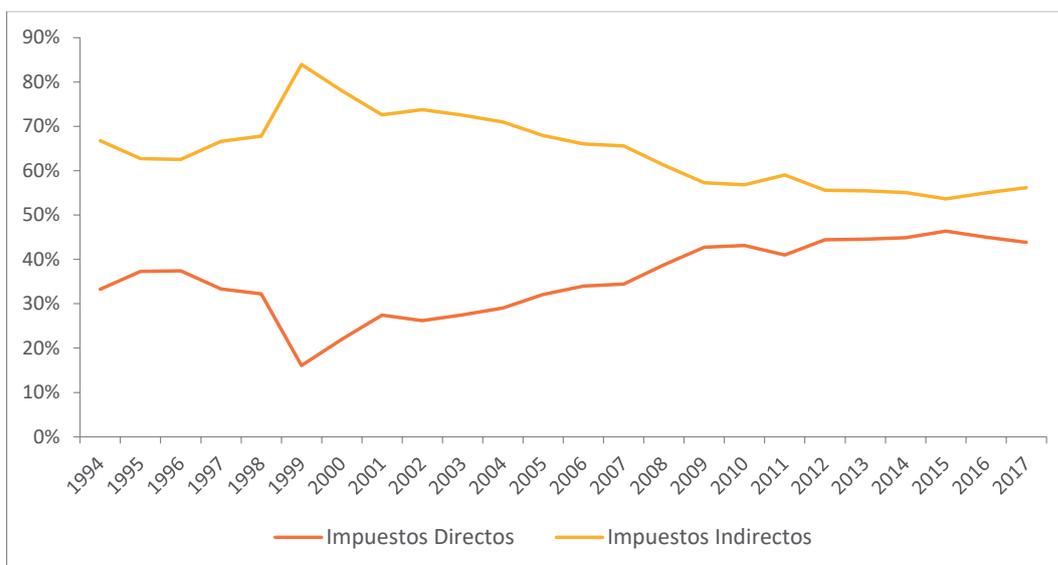
En el gráfico 2 se observa que durante los años 90 la brecha tuvo una tendencia a ser cada vez mayor, la recaudación cada vez más se sostenía sobre la recaudación de impuestos indirectos como el IVA, significando un importante problema a cualquier intento por hacer de la política tributaria una política progresiva y redistributiva.

Esta tendencia incluso tuvo una importante expansión en el año 1999 debido a la grave crisis financiera y económica que azotó a la economía ecuatoriana. En este escenario no resulta extraño que los impuestos directos como el de la renta caigan a un ritmo mucho mayor que aquellos provenientes del IVA, provocando así un incremento sustancial de la participación de los impuestos

indirectos. Desde aquel año la brecha se ha ido cerrando, llegando a un mínimo en el año 2015 donde los impuestos directos alcanzaron su mayor punto, 46,4% de la recaudación tributaria. Con los problemas económicos de los últimos dos años, a raíz del terremoto principalmente, era de esperar que la brecha muestre signo a expandirse nuevamente. Sin embargo es de esperar que esto sea temporal y que para 2018 se logre volver a la senda de reducción de la brecha, aunque también hay que esperar los efectos de la gran cantidad de incentivos tributarios incluidos en la normativa tributaria en el mismo año.

La mayor recaudación tributaria puede deberse también a simples cambios en la actividad eco-

**Gráfico 2 - Composición de la recaudación tributaria**



Fuente: SRI – Estadísticas de Recaudación

Elaboración propia

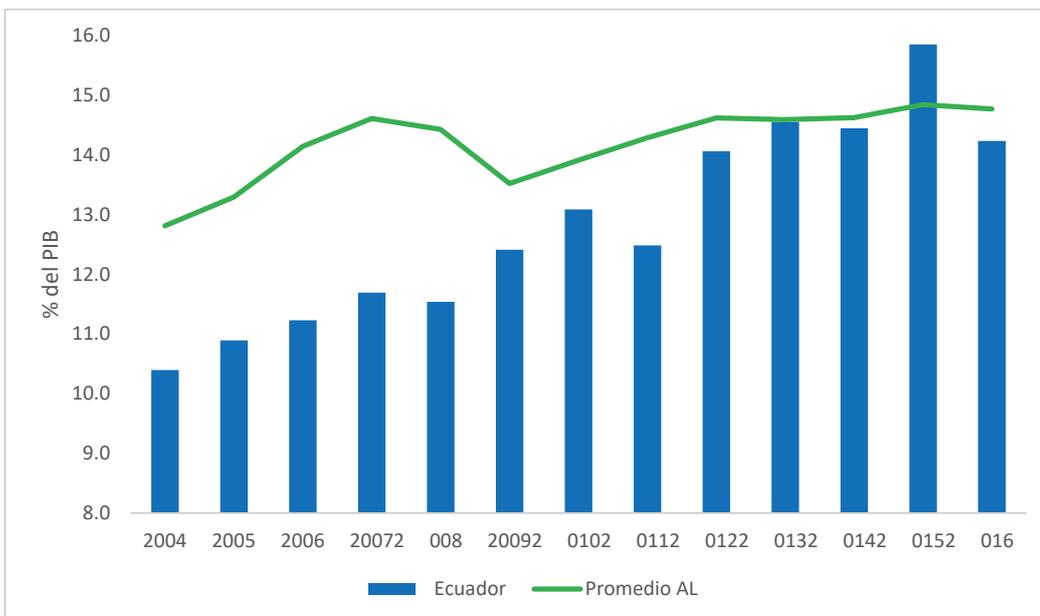
Nota: No incluye la recaudación de las Contribuciones Solidarias, creadas de manera temporal por el terremoto ocurrido en 2016.

nómica. Sin embargo, cuando se analiza la presión fiscal (relación entre la recaudación por tributos internos y externos, más las con-

tribuciones a la seguridad social y más la recaudación de tributos subnacionales con respecto al PIB) se observa que ésta tam-

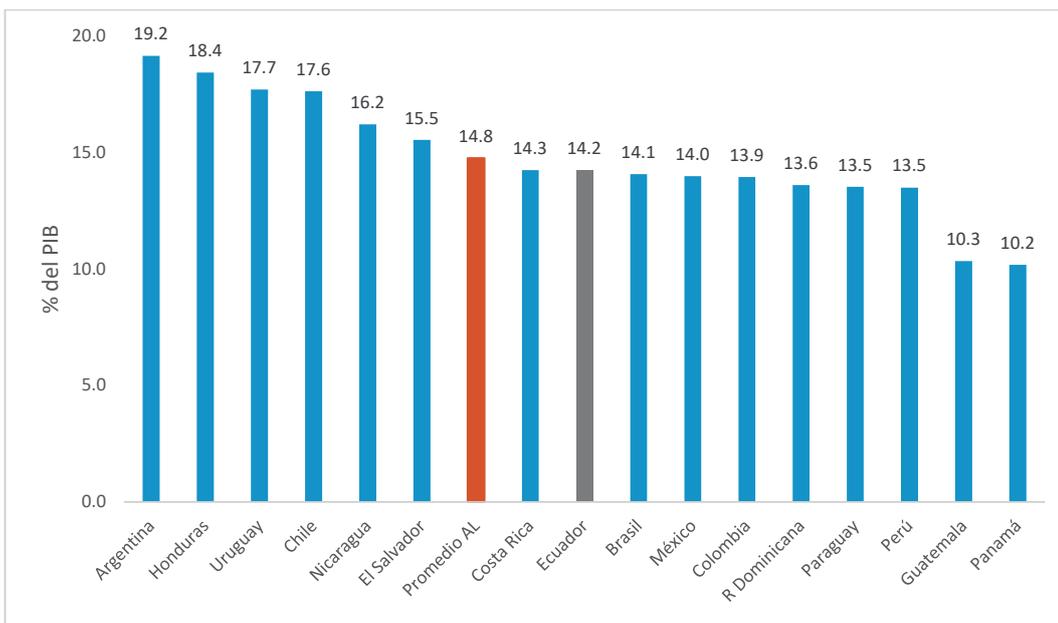
bién se ha incrementado. Para efectos de este análisis, se presenta solamente la relación entre la recaudación de los tributos

**Gráfico 3 – Presión fiscal gobierno central - Ecuador**



Fuente: SRI – CEF  
Elaboración propia  
Nota: Incluye todos los impuestos nacionales, internos y externos.

**Gráfico 4 – Presión Fiscal gobierno central - América Latina (% del PIB – 2016)**



Fuente: SRI – CEF  
Elaboración propia  
Nota: Incluye todos los impuestos nacionales (internos y externos).



internos con el PIB. Así, cuando el PIB crece se espera tener una consecuente crecida en la recaudación tributaria pero si ésta última crece en mayor proporción se puede inferir que ese crecimiento excedente se debe a otros factores distintos a la actividad económica y en consecuencia la presión fiscal aumenta.

Como se observa en el gráfico 3 el Ecuador se mantenía muy por debajo del promedio latinoamericano pero ha logrado revertir esta condición y ha podido cerrar continuamente esta brecha hasta llegar a estar cerca de dicho promedio. El año 2015 fue un año relativamente atípico porque el PIB tuvo una caída significativa, lo cual, ante recaudaciones invariantes, de por sí ya representaba un aumento del indicador mostrado en el gráfico 3. Por su parte en el Gráfico 4, se puede apreciar la presión fiscal del gobierno central para varios países de la región en el año 2016, último para el cual se cuenta con datos sólidos que permiten este tipo de comparaciones internacionales.

La reinstitucionalización de la administración tributaria y del sistema tributario también ha traído consigo una serie de reformas en lo concerniente a incentivos tributarios. Varios cuerpos normativos se han incluido en la legislación nacional para proveer rebajas fiscales como mecanismo de atracción de la inversión nacional e internacional. Todos estos cambios no han sido menores y es importante revisarlos con cierto detenimiento.

## 2.2 Normativa tributaria e incentivos fiscales

Desde el año 2007 el sistema tributario tomó una relevancia especial en la dinámica económica y política en el Ecuador. En estos años se entendió a la tributación como un instrumento indispensable para la gestión de las finanzas públicas así como uno muy importante para contribuir a un sistema social más justo y equitativo.

A finales de 2007 se aprobó una de las reformas tributarias más importantes y de mayor envergadura que significó un giro radical para el sistema tributario nacional. Se crearon varios impuestos como el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD), el Impuesto a los Ingresos Extraordinarios (principalmente para las actividades extractivas), el Impuesto a las Tierras Rurales, una serie de Impuestos a los Consumos Especiales (ICE) como a los perfumes, aguas de tocador, videojuegos, armas de fuego, televisión pagada, focos incandescentes, juegos de azar, clubes sociales (que superasen los 1.500 dólares) y se creó el anticipo al impuesto a la renta que, con el transcurrir del tiempo, se configuró en un impuesto mínimo para sociedades que luego fue desmantelado en 2018.

También se incrementaron varias tarifas, entre las más importantes está la incorporación de dos nuevos tramos para en el impuesto a la renta de persona naturales para los

ingresos más altos (30 y 35%), la creación de dos tramos adicionales en el impuesto a la propiedad de vehículos, el incremento a las tarifas en los impuestos a las herencias y donaciones, y el incremento de algunos ICE como a los cigarrillos vehículos, aviones, avionetas y helicópteros. En esta reforma se generaron también varios instrumentos normativos anti elusión para fortalecer la generalidad impositiva: se normó el arrendamiento mercantil, se obligó a sustentar costos y gastos con comprobantes de venta válidos, se controló la subcapitalización, se creó el concepto de partes relacionadas para un mejor control de precios de transferencia, se incorporó el concepto de incremento patrimonial no justificado como causa de determinaciones entre las más importantes. También se generaron importantes exoneraciones en la renta de personas naturales como la de los décimos tercer y décimo cuarto sueldo y la inclusión de deducciones por gastos personales en educación, salud, alimentación, vestimenta y vivienda (Carpio & Carrasco, 2012).

Esta reforma cobró vital importancia, además, porque tenía una dirección clara hacia fortalecer la recaudación directa y progresiva, que se plasmaría posteriormente en la Constitución que en ese momento se estaba escribiendo. La Constitución de la República del año 2008, única aprobada por referéndum popular en

el Ecuador, plasma de manera explícita los principios rectores del régimen tributario:

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos.

La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

Es este artículo el que ha dado la orientación a todas las reformas tributarias implementadas desde entonces. Muchas de ellas, priorizando impuestos directos y progresivos pero también muchas otras que implementaron incentivos fiscales en busca de estimular el empleo y la producción.

En lo que compete a incentivos fiscales fueron tres cuerpos normativos los de mayor envergadura:

- a. el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), del año 2010;
- b. la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera, de 2015; y,

- c. la Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo, y Estabilidad y Equilibrio Fiscal, de 2018.

El COPCI es el instrumento normativo que más avanzó en cuestión de incentivos y significó un quiebre en lo que a política tributaria se venía implementando en los años anteriores. Este extenso cuerpo legal normó desde lo concierne a inversiones hasta lo relacionado al comercio exterior. Los fines de este Código fueron transformar la matriz productiva, democratizar el acceso a factores de producción, fomentar la producción nacional, generar trabajo y empleo de calidad y dignos, generar sistemas para la innovación y el emprendimiento, incentivar todas las formas de inversión privada, potenciar la sustitución de importación, fomentar y diversificar exportaciones, promover actividades de la economía popular y solidaria, entre los más importantes. Se aseguraba, en ese entonces, que el COPCI sería la herramienta por la cual habría una dinamización sin precedentes de la inversión doméstica y que la IED fluiría a raudales hacia el Ecuador. Se generó una sustancial institucionalidad para alcanzar estos fines, entre las más importantes destacan la normativa concierne a inversiones y con-

tratos de inversión, la creación de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE) y, por supuesto, varios incentivos tributarios.

A las ZEDE se las definió como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para que se asienten nuevas inversiones sujetas a un tratamiento especial de comercio exterior, tributario y financiero. Se establecieron los siguientes tipos de ZEDE:

- a. para ejecutar actividades de transferencia y de desagregación de tecnología e innovación;
- b. para ejecutar operaciones de diversificación industrial;
- c. para desarrollar servicios logísticos; y, con la Ley de Fomento de 2018 se incorporó un tipo más,
- d. para servicios turísticos.

El principal atractivo de las ZEDE es su tratamiento especial aduanero y de comercio exterior ya que, al tratarse de una figura por excepción, gozan de la exención total del pago de aranceles de las mercancías extranjeras que ingresen a dichas zonas, para el cumplimiento de los procesos autorizados, tanto para administradores como para operadores de una ZEDE. Asimismo tienen una exoneración total del ISD sobre los pagos reali-



zados al exterior por concepto de importaciones de bienes y servicios relacionados con su actividad autorizada, así como para la amortización de capital e intereses generados sobre créditos que les hayan otorgado instituciones financieras internacionales. Adicionalmente se le otorgó una rebaja de cinco puntos porcentuales en la tarifa de impuesto a la renta.

Lamentablemente todos estos esfuerzos no han tenido el efecto deseados, pues desde 2010 no se ha creado la cantidad de ZEDE esperadas y solo hay un número muy reducido de éstas. En el año 2018 se posicionó la idea de que el problema por el cual no se habían conformado ZEDES era que los incentivos no eran suficientes, por lo que se introdujeron incentivos más agresivos con la Ley de Fomento de 2018. Los administradores u operadores de una ZEDE pasaron de tener una rebaja de cinco puntos en la tarifa del impuesto a la renta a tener una exoneración total del impuesto a la renta por 10 años, contados a partir del primer ejercicio fiscal en el que se generen ingresos operacionales, y una rebaja de diez puntos porcentuales en la tarifa de impuesto a la renta que se aplica por el plazo de diez años más, contados a partir de la finalización del período de exoneración total de dicho impuesto.

En lo que tiene que ver con inversiones nuevas, el COPCI también aporta un importante abanico de incentivos fiscales.

Se estableció una exoneración total de cinco años del pago del impuesto a la renta para todas las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del COPCI, condicionando a que éstas se encuentren fuera de Quito y Guayaquil, las mayores ciudades del Ecuador, como un intento de propiciar un desarrollo productivo equitativo en todo el territorio y no concentrado en las grandes urbes. También se limitó a que las inversiones se ubiquen dentro de los siguientes sectores económicos considerados prioritarios para el Estado:

- a. Producción de alimentos frescos, congelados e industrializados;
- b. Cadena forestal y agroforestal y sus productos elaborados;
- c. Metalmecánica;
- d. Petroquímica;
- e. Farmacéutica;
- f. Turismo;
- g. Energías renovables incluida la bioenergía o energía a partir de biomasa;
- h. Servicios Logísticos de comercio exterior;
- i. Biotecnología y Software aplicados; y,
- j. Los sectores de sustitución estratégica de importaciones y fomento de exportaciones, determinados por el Presidente de la República.

En 2018 se posicionó la idea de que los incentivos para las nue-

vas inversiones tampoco eran suficientes, por lo cual, con la Ley de Fomento se ampliaron sustancialmente los beneficios y los beneficiarios. Se agregaron los siguientes sectores a los ya establecidos:

- a. agrícola;
- b. oleoquímica;
- c. turismo, cinematografía y audiovisuales, y, eventos internacionales;
- d. exportación de servicios; desarrollo y servicios de software, producción y desarrollo de hardware tecnológico e infraestructura digital;
- e. servicios de eficiencia energética;
- f. industrias de materiales y tecnologías de construcción sustentables;
- g. sector industrial, agroindustrial y agroasociativo.

Las exoneraciones, que antes aplicaban solamente a empresas constituidas desde 2010, se ampliaron para toda inversión entendida como el flujo de recursos destinados a producir bienes y servicios, a ampliar la capacidad productiva y a generar fuentes de trabajo, así como para las inversiones nuevas, entendida como el flujo de recursos destinado a incrementar el acervo del capital de la economía, mediante una inversión efectiva en activos que

permitan ampliar la capacidad productiva futura, generar un mayor nivel de bienes y servicios, o nuevas fuentes de trabajo.

Además de ampliar sustancialmente el espectro de estos incentivos a todo tipo de inversión nueva y productiva en los sectores priorizados, donde incluso existen algunos sectores que poco se entiende su inclusión como el caso eventos internacionales, también se ampliaron los beneficios. Con la Ley de Fomento de 2018, la exoneración total del impuesto a la renta pasó de cinco a doce años cuando la inversión se localiza fuera de Quito y Guayaquil, y pasó de cero a ocho años cuando ésta se ubica en dichas ciudades. También se incorporó en la norma, de manera explícita, que el beneficio ya no aplicaba solamente a sociedades nuevas sino también a las ya existentes siempre que se genere empleo neto. Por último, se dispuso la exoneración total del impuesto a la renta por 15 años para aquellas inversiones en el sector industrial, agroindustrial y agroasociativo ubicadas en zonas de frontera.

En materia de inversiones nuevas también se generaron algunos incentivos para aquellas localizadas en las provincias de Manabí y Esmeraldas, a raíz del devastador terremoto que afectó a estas zonas en 2016. Se estableció, para las inversiones que se generasen en estas provincias en los tres años

posteriores a la catástrofe, una exoneración total del impuesto a la renta por cinco años y para el caso del sector turístico podría ser del doble bajo criterio del Comité Política Tributaria. La Ley de Fomento de 2018 también amplió estos beneficios: incluyó a toda inversión que se generase en estas provincias hasta el año 2023 y amplió los plazos de 5 a 15 años de exoneración total del impuesto a la renta para toda nueva inversión productiva y de 10 a 20 años para el sector turístico, para este último se eliminó el requisito de contar con una aprobación del Comité de Política Tributaria.

Otro sector que se incluyó como parte del COPCI para que se beneficie de incentivos específicos es el de las industrias básicas, entendidas como los siguientes sectores económicos:

- a. fundición y refinación de cobre y/o aluminio;
- b. fundición siderúrgica para la producción de acero plano;
- c. refinación de hidrocarburos;
- d. industria petroquímica;
- e. industria de celulosa; y,
- f. construcción y reparación de embarcaciones navales.

Las inversiones en estas industrias gozaban de una exoneración total de impuesto a la renta por 10 años y dos años más si se localiza en zona de frontera. Se estableció que

para acceder a estos beneficios el monto de la inversión debe ser superior al 5% del PIB, justamente para propender que sean aquellas inversiones que en algo podrían incidir en un cambio importante de la matriz productiva. Sin embargo, desde la expedición de estos incentivos no ha existido inversión en industrias básicas. Para este tipo de inversiones, cuajó la misma idea de que el problema es que los incentivos no son suficientes, así que en la Ley de Fomento de 2018 se amplió el plazo de exoneración total del impuesto a la renta de 10 a 15 años para este tipo de inversiones y si ésta se ubica en zona de frontera el beneficio pasó de durar 12 a 20 años, también se eliminó el requisito de que la inversión sea de al menos el 5% del PIB, dejando así la puerta abierta para que cualquier monto de inversión en estos sectores goce de ventajas tan amplias como 15 y 20 años de exoneración total del impuesto a la renta.

Otra figura importante en materia de exoneraciones e incentivos fiscales son las Asociaciones Público – Privadas (APP). En diciembre de 2015 se aprobó la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público-Privadas y la Inversión Extranjera. En este cuerpo normativo se definió a las APP como la modalidad de gestión delegada por la que el Gobierno Central o los Gobiernos Autónomos Descentralizados encomiendan al gestor privado la ejecución de un proyecto



público específico y su financiamiento total o parcial, para la provisión de bienes, obras o servicios a cambio de una contraprestación por su inversión, riesgo y trabajo. Se definieron también los tipos de proyectos públicos que podrían ser parte de una APP donde principalmente constaban la construcción, equipamiento, operación, mantenimiento y rehabilitación de cualquier obra pública, nueva o existente. La provisión de servicios de interés general se incluyó también, bajo la condición de que sean calificadas como prioritarias por el Comité Interinstitucional para las APP, la construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios, vivienda de interés social y obras de desarrollo urbano, así como actividades productivas, de investigación y desarrollo en general en las que participe el Estado. Por último, puede ser APP cualquier otra actividad calificada como prioritaria por el Comité Interinstitucional.

Las sociedades que se creen o estructuren para el desarrollo de proyectos APP gozan de una exoneración total del impuesto a la renta por 10 años a partir del primer ejercicio fiscal en el que se generen ingresos operacionales atribuibles a la APP. Asimismo, se exoneró del impuesto a la renta por 10 años a los dividendos distribuidos a los respectivos beneficiarios de una APP, cualquiera sea su domicilio. Esta última frase, *cualquiera sea su domicilio*, no fue menor, pues en el Ecuador los dividendos pagados al exte-

rior están exentos de impuesto a la renta pero se exceptuaba a aquellos distribuidos a paraísos fiscales. Esta precisión de exceptuar de la exoneración a los dividendos pagados a paraísos fiscales también fue eliminada en la Ley de Fomento del 2018. Aunque puede ser muy pronto para emitir un criterio, ya que la figura existe recién desde el 2016, las APP no han mostrado dinamismo alguno.

Otra figura importante es la de la estabilidad jurídica y tributaria. En la norma relativa a inversiones en el Ecuador, en el COPCI específicamente, consta la figura de los contratos de inversión, esta se refiere a contratos firmados entre inversionistas y el Estado ecuatoriano donde se pactan una serie de obligaciones para ambas partes. Así por ejemplo, el COPCI manda a pactar arbitrajes nacionales o internacionales en los contratos de inversión para resolver potenciales disputas. Los contratos de inversión también pueden otorgar estabilidad sobre los incentivos tributarios, en el tiempo de vigencia de los contratos que puede ser de hasta 15 años. En el caso de las APP la vigencia de la estabilidad tributaria no se limita a los 15 años sino al tiempo de vigencia del respectivo contrato de gestión delegada, que es el que da vida a la APP. Asimismo la estabilidad trasciende lo tributario y es jurídica en los ámbitos que hayan sido declarados como esenciales en los correspondientes contratos de gestión delegada.

La estabilidad tributaria no es facultativa para todos los contratos de inversión. En el caso de sociedades que realicen inversiones para la explotación de minería metálica a mediana y gran escala, la estabilidad tributaria es un derecho que debe constar en los respectivos contratos de inversión y su vigencia se establece para todo el tiempo que dure dicho contrato. Se incluyó también, en una de las reformas al COPCI, que la estabilidad tributaria también podrá ser concedida a petición de parte en el contrato de inversión de las sociedades de otros sectores, abarcando a las industrias básicas, aunque a éstas se les puso como condición que el monto de la inversión sea mayor a 100 millones de dólares.

El alcance de la estabilidad tributaria se extiende sobre todas las normas que permiten determinar la base imponible y la cuantía del tributo a pagar, en lo que a impuesto a la renta se refiere; puede hacerse extensiva al impuesto a la salida de divisas y a otros impuestos directos, respecto de tarifas y sus exenciones.

A parte de las exenciones detalladas, y de la estabilidad tributaria y jurídica para determinadas figuras, existen varios incentivos tributarios adicionales para las sociedades, en lo que a impuesto a la renta se refiere:

- Están exentos de impuesto a la renta los ingresos que obtengan

- los fideicomisos mercantiles, siempre que no desarrollen actividades empresariales u operen negocios en marcha. El incentivo no aplica cuando alguno de los constituyentes o beneficiarios hayan sido constituidos o estén ubicados en un paraíso fiscal o jurisdicción de menor imposición. Para acceder a este beneficio, es preciso que realicen las respectivas retenciones al momento de distribuir utilidades.
- Los ingresos obtenidos por fondos de inversión y fondos complementarios se encuentran exentos de impuesto a la renta. Sin embargo, para acceder al beneficio, deben realizar las respectivas retenciones del impuesto a la renta al momento de distribuir utilidades a los beneficiarios de dichos fondos.
  - Se considera ingresos exentos de impuesto a la renta a los rendimientos obtenidos, por personas naturales y sociedades, por depósitos a plazo fijo en instituciones financieras nacionales, así como por inversiones en valores en renta fija que se negocien en bolsas de valores del país. Este incentivo aplica para depósitos e inversiones de al menos 360 días y se excluye de este beneficio a instituciones del sistema financiero así como a operaciones entre partes relacionadas.
  - Exoneración del impuesto a la renta de los ingresos obtenidos por quienes realicen actividades exclusivas de cualquier tecnología digital libre que incluya valor agregado ecuatoriano, siempre que se encuentre inscrito conforme a la normativa relativa al sector.
  - Los ingresos generados por nuevas microempresas están exentos de impuesto a la renta por tres años a partir del primer ejercicio en que se generen ingresos operacionales.
  - Quienes reinviertan sus utilidades, en el Ecuador, en proyectos o programas deportivos, culturales, de investigación científica responsable o de desarrollo tecnológico acreditados por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación tendrán una reducción porcentual entre el 8% y 10% en la tarifa del impuesto a la renta. Este incentivo fue introducido en la Ley de Fomento de 2018, lamentablemente su reducción es confusa y no permite entender con claridad el incentivo
  - La depreciación y amortización que correspondan a la adquisición de maquinarias, equipos y tecnologías para generación de energías de fuente renovable así como aquellas para reducir el impacto ambiental de la actividad productiva tienen derecho a deducirse el 100% adicional.
  - Las deducciones que correspondan a remuneraciones y beneficios sociales por incremento neto de empleos tienen derecho a deducirse el 100% adicional, por un año, y si se trata de nuevas inversiones en zonas económicamente deprimidas y de frontera la deducción será la misma y por un período de cinco años.
  - Las deducciones que correspondan a remuneraciones y beneficios sociales por pagos a personas discapacitadas o a trabajadores que tengan cónyuge o hijos con discapacidad, dependientes suyos, se deducirán con el 150% adicional. El mismo beneficio aplica para quien contrate a adultos mayores y migrantes retornados mayores de 40 años, por un periodo de dos años.
  - Para el cálculo de impuesto a la renta, durante 5 años, las empresas micro, pequeñas y medianas tienen derecho a deducirse el 100% adicional por gastos en:
    - a) capacitación en



investigación, desarrollo e innovación tecnológica que mejore productividad;

b) asistencia técnica y tecnológica que mejore la productividad; y

c) gastos de viaje, estadía y promoción comercial para el acceso a mercados internacionales, tales como ruedas de negocios, participación en ferias internacionales, entre otros de similar naturaleza.

- También se eliminan las retenciones en la fuente, por concepto de impuesto a la renta, a varios pagos al exterior como por ejemplo importaciones, pagos por financiamiento externo, comisiones por exportaciones entre otros.

Los ingresos exentos, así como las deducciones adicionales, aquí detalladas cuentan con límites y condiciones que se establecen en la misma Ley de Régimen Tributario Interno o en su Reglamento. Para muchos analistas, son estas especificidades las que han hecho que este tipo de incentivos sean marginales y casi no se usen, para otros, los límites y condiciones son necesarias para que el incentivo aplique solamente a quienes realmente realicen las actividades hacia las cuales se intenta focalizar el incentivo y evitar así abusos de la norma que den origen a prácticas elusivas. Como se verá más adelante, muchos de

estos incentivos son tan poco usados que incluso la Administración Tributaria dejó de exigir su registro, de manera individualizada, en las respectivas declaraciones de impuesto a la renta de los distintos agentes.

Por último, en lo que a impuesto a la renta se refiere existen dos incentivos que son los de principal relevancia. El uno por la magnitud de sacrificio fiscal que ha significado y el otro por ser un incentivo explícito para la inversión de todo tipo, independientemente de las características o condiciones hasta aquí descritas. Estos incentivos son la reducción general de la tarifa a la renta para sociedades que tuvo lugar en 2010 con el COPCI y la también reducción de la tarifa cuando se reinviertan las utilidades.

Como se mencionó en la primera parte, uno de los incentivos más llamativos, y por los que varias economías se dejan seducir, son las reducciones en las tarifas de impuestos. En el año 2010, con el COPCI, y bajo la premisa de que una reducción de la tarifa de impuesto a la renta para sociedades generaría un boom de inversión, se tomó la decisión de reducirla del 25% al 22%. Inobservando todo tipo de recomendación sobre este tipo de rebajas, que abundan en la literatura, se decidió que sea general a todas las sociedades sin ningún tipo de contraprestación, metas, objetivos o cualquier otro parámetro verificable que permita monitorear que se estén cum-

pliendo los objetivos de la política que estaba detrás de una decisión de tanta envergadura. Si bien las reducciones de tarifas no son consideradas como gasto tributario, es necesario mantener su monitoreo y contabilización pues implican un sacrificio fiscal a cambio de una expectativa de inversión. En el caso ecuatoriano ya ni siquiera se contabiliza el sacrificio fiscal producto de esta rebaja de tarifa, cuando es la reforma que más sacrificio ha generado.

Esta reducción en la tarifa fue paulatina, a razón de un punto porcentual por cada año hasta alcanzar el definitivo 22%. Es decir, la tarifa para el año 2011 fue del 24%, en 2012 del 23% y desde el 2013 de 22%. Para el año 2015, ante la ausencia del boom de inversiones ofrecido y el abultado sacrificio fiscal generado, se decidió que aquellas sociedades cuyos accionistas, socios, partícipes, constituyentes, beneficiarios o similares sean residentes o establecidos en paraísos fiscales o regímenes de menor imposición con una participación directa o indirecta, individual o conjunta, igual o superior al 50% del capital social tendrían que tributar a una tarifa del 25%, asimismo se estableció el "deber de informar de la composición societaria" y quien no cumpliera con esto también tributaría al 25%.

Se esperaba que la gran mayoría de grandes empresas y grupos transnacionales tributen a esta tarifa pues tienen complejos entramados societarios con

accionistas ubicados en paraísos fiscales. Para el año 2017 se volvió a reformar este artículo y se retornó a la tarifa general del 25% para las sociedades a la cual se le adiciona 3 puntos porcentuales si la sociedad tiene accionistas en paraísos fiscales o no cumplen con el deber de informar y existe una rebaja de 3 puntos si la sociedad es micro, pequeña o exportadora habitual. Adicionalmente, la Ley de Fomento de 2018 especificó que para tener la penalización de 3 puntos adicionales es necesario que detrás de accionistas ubicados en paraísos fiscales se encuentre un beneficiario efectivo domiciliado en Ecuador, bloqueando así casi toda posibilidad de esta penalización pues uno de los atractivos de los paraísos fiscales es justamente el ocultamiento de los beneficiarios efectivos, razón por la cual será muy difícil, por no decir casi imposible, justificar la penalización para ninguna sociedad.

El otro incentivo importante debido a que es general y directo a la inversión, más que por su gasto tributario, es la reducción de 10 puntos porcentuales en la tarifa a la renta sobre el monto de las utilidades que sea reinvertido en activos productivos, siempre y cuando lo destinen a la adquisición de activos productivos destinados exclusivamente a su actividad productiva.

Este es un incentivo de larga data en la normativa ecuatoriana, sin embargo era un incenti-

vo amplio que recién en 2008 fue acotado a activos productivos y ocurrió que desde que se insertó dicha precisión cayó sustancialmente el monto declarado para reinversión. No fue que la reinversión decayese, sino que era tan amplio el incentivo que cualquier adquisición de activos podía considerarse como "reinversión" y los contribuyentes lo usaban para beneficiarse de la generosa reducción de 10 puntos porcentuales en la tarifa de impuesto a la renta.

Este fue un incentivo muy concentrado en empresas grandes, razón por la cual en 2017 se decidió eliminarlo. No obstante, su eliminación fue efímera, la Ley de Fomento de 2018 volvió a incluir este incentivo manteniendo la condición de reinversión en activos productivos y especificando que aplica solamente a las sociedades exportadoras habituales así como las que se dediquen a la producción de bienes incluidas las del sector manufacturero, que posean 50% o más de componente nacional y aquellas sociedades de turismo receptivo.

Los incentivos tributarios hasta aquí detallados competen al impuesto a la renta. Otro impuesto importante, en materia de recaudación y en gasto tributario, es el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD). Este impuesto fue creado en el año 2007 y grava a todas las transferencias o traslado de divisas al exterior de cualquier naturaleza, exceptuando aquellos realizados

por el Estado, organizaciones diplomáticas (y sus funcionarios extranjeros) y los pagos por concepto de duda pública. Este impuesto nació con una tarifa del 0,5%, en 2008 subió al 1%, en 2009 al 2% y desde el 2011 la tarifa es del 5%. Este impuesto ha sido de los más polémicos de los últimos años. Por una parte se argumenta que para una economía dolarizada es necesario establecer controles a la salida de divisas o desincentivarla, pues la economía, más aún si es pequeña, dolarizada y abierta al mundo, es frágil a las salidas repentinas de divisas. Existe abundante evidencia empírica de cómo los flujos volátiles de capitales afectan a las economías pequeñas como la ecuatoriana, esta exposición al riesgo aumenta cuando no se cuenta con moneda propia. Por su parte, los detractores de este impuesto, insisten en que lo único que se ha logrado es crear temor sobre la condición monetaria del país propiciando la salida de divisas de los ecuatorianos así como también que el poner un impuesto a la salida desincentiva por completo la entrada de capitales, tan necesaria para el desarrollo del país.

La polémica ha sido tan fuerte alrededor del ISD que en la Ley de Fomento de 2018 se llegó al extremo de establecer que "el Presidente de la República podrá, en base a las condiciones de las finanzas públicas y de balanza de pagos, reducir gradualmente, la tarifa del Impuesto a la Salida de Divisas, previo dictamen favorable del ente



rector de las finanzas públicas". Esta reforma es especialmente sensible porque inobserva un principio básico de la tributación que es el hecho de que las tarifas de los impuestos deben tener reserva de Ley, es decir, deben constar en la Ley justamente para que no queden a discreción de un gobernante de turno, como lo hace esta reforma. Resulta paradójico pero los mismos grupos que abogan por la estabilidad tributaria fueron quienes apoyaron esta norma que apunta justamente en dirección contraria, creando incertidumbre sobre una tarifa de un impuesto importante. El obviar un principio tan importante como el de la reserva de Ley para una tarifa de impuesto deja además un mal precedente para el sistema tributario. Esta norma fue incluida sin la debida discusión, y ni siquiera reforma la Ley Reformatoria de Equidad Tributaria que es donde consta toda la normativa concerniente al ISD, sino que quedó como una disposición general de la Ley de Fomento de 2018.

En lo que tiene que ver a incentivos tributarios relacionados al ISD, las ZEDEs gozan de una exoneración total por pagos al exterior por importaciones y por costos de financiamiento externo. Esta misma figura se incluyó en la Ley de Fomento de 2018 para las nuevas inversiones productivas que suscriban contratos de inversión, pero se adicionó que los pagos al exte-

rior por concepto de dividendos a beneficiarios efectivos del Ecuador también están exentos, siempre que se demuestre que hubo una inversión proveniente del extranjero.

También están exentos los siguientes pagos al exterior:

- Amortizaciones de capital e interés sobre créditos internacionales, siempre cumplan una serie de condiciones como que la tasa de interés no supere la tasa referencial máxima fijada por el banco central y que el crédito no sea otorgado por partes relacionadas que se encuentren en paraísos fiscales o jurisdicciones de menor imposición, para evitar prácticas de subcapitalización principalmente.
- Los pagos al exterior producto de rendimientos financieros y ganancias de capital de inversiones extranjeras que hubieren ingresado al mercado de valores del Ecuador.
- Los pagos al exterior por concepto de rendimientos financieros, ganancias de capital y capital producto de depósitos a plazo fijo realizados con recursos provenientes del exterior en instituciones del sistema financiero nacional.

- Los pagos realizados al exterior por concepto de mantenimiento a barcos de astillero

A pesar de que existen varias exenciones al ISD, que buscan principalmente fomentar la atracción de capitales y financiamiento externo, existe un incentivo adicional que es el de mayor relevancia. Se trata del crédito tributario que aplica para el pago del impuesto a la renta por el ISD cancelado en pagos al exterior por concepto de importación de materias primas, insumos y bienes de capital, en base a una lista establecida por el comité de política tributaria. Al ser un crédito tributario directo al pago del impuesto, éste reduce de manera inmediata el impuesto a la renta a pagar, por lo tanto su efecto es sustancial, como se verá posteriormente.

Como se ha observado, la normativa ecuatoriana tiene una serie de incentivos tributarios que durante el último año han sido incrementados de manera sustancial. Para efectos del presente estudio se hará una revisión de un sector en específico, el de las Telecomunicaciones, para analizar el uso e incidencia de los incentivos por parte de este sector. Asimismo, se pasará a revisión a las características de este sector en la economía ecuatoriana para dimensionar su importancia y estructura a nivel microeconómico.

### 3. El sector telecomunicaciones en la economía ecuatoriana y aspectos tributarios

En la presente sección y las consecuentes se presenta una serie de información a nivel microeconómico. Esta información fue trabajada a nivel de micro dato con datos provenientes de registros administrativos de la Administración Tributaria del Ecuador<sup>1</sup>. Se usan las declaraciones de impuesto a la renta de sociedades (formulario 101), pues es el universo de análisis, para las caracterizaciones del sector y los análisis aquí presentados.

#### 3.1 Desempeño económico

A una revolución tecnológica se la entiende como el proceso en la historia donde ocurre un importante cambio en la *for-*

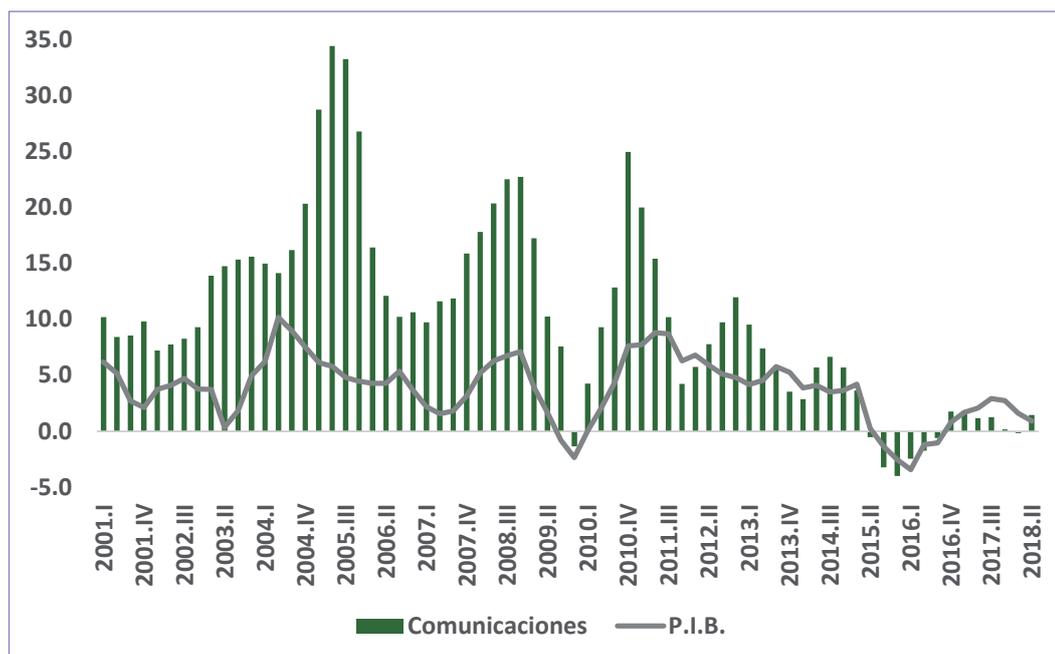
*ma de hacer las cosas*, donde se generan una serie de efectos en distintos aspectos de las sociedades. Estas revoluciones llegan a producir cambios en la forma de interacción de los seres humanos, en las relaciones del trabajo, de la organización de la producción, del relacionamiento de la sociedad, cambios en la misma vida de los seres humanos. Una revolución tecnológica cambia el modo de vivir del ser humano.

Sin lugar a dudas, en el siglo XX tuvo lugar una de las más importantes revoluciones de este tipo, y tiene que ver con el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación (Tics). Estas se centran en los campos de la informática,

la microelectrónica y las telecomunicaciones, y han creado nuevas formas de comunicación donde las distancias dejan de ser barreras para cualquier tipo de interacción humana. A través de éstas se permite, cada vez más, un mayor y más fácil acceso a la información y a las comunicaciones.

Es por esto que las actividades económicas asociadas a este sector muestran un dinamismo superlativo en todo el mundo. Ecuador no es la excepción, el valor agregado del sector comunicaciones ha sido sustancialmente más dinámico que el resto de la economía. En el gráfico 5 se puede observar que la tasa de variación del sector, para la mayoría de años

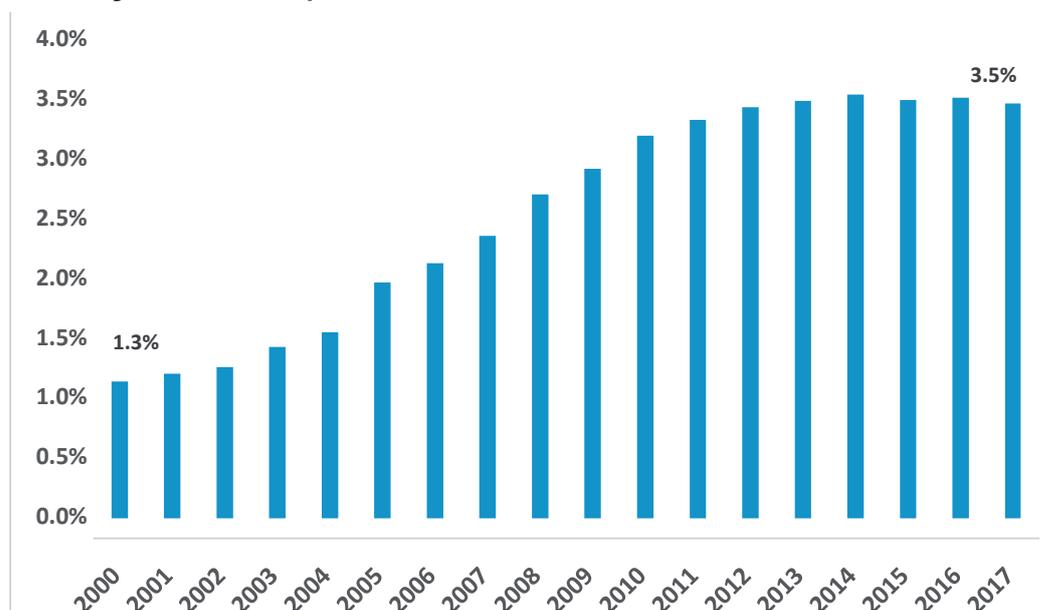
Gráfico 5 –Tasa de variación del valor agregado (t/t4)



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración propia

1. Los datos fueron solicitados y trabajados en las instalaciones de la administración tributaria.

**Gráfico 6 – Participación del VAB sector telecomunicaciones en el PIB**



Fuente: Banco Central del Ecuador  
Elaboración propia

desde el año 2000, ha sido sustancialmente mayor a la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) en Ecuador.

Desde el año 2015 la economía ecuatoriana no mostró el dinamismo económico que la acompañó durante la última década, y el sector telecomunicaciones también se ha resentido con la ralentización de la economía, mostrando tasas de variación negativas durante el 2015 y 2016. A pesar de esto,

el sector ha incrementado sustancialmente su participación en el producto interno bruto. Fruto de este importante dinamismo el sector casi ha triplicado su participación en el PIB en los que va de este siglo, pasando del 1,3% en el año 2000 al 3,5% en el 2017, como se observa en el gráfico 6.

Además del desempeño macroeconómico, es relevante observar el comportamiento y estructura a nivel microeconómico,

a nivel de firma en el sector de las telecomunicaciones. Para esto se utiliza información de los estados financieros de las empresas, entendidas como aquellas con personería jurídica en el Ecuador (sociedades). Adicionalmente, siguiendo la normativa nacional, y para apreciar de mejor manera la estructura de este sector, se ha clasificado a las empresas por su tamaño según la siguiente tabla:

**Tabla 1 – Clasificación por Tamaño**

Clasificación	Ventas anuales (US\$)
<b>Micro</b>	> 0 y ≤ 100.000
<b>Pequeñas</b>	> 100.000 y ≤ 1.000.000
<b>Medianas</b>	> 1.000.000 y ≤ 5.000.000
<b>Grandes</b>	> 5.000.000 y ≤ 500.000.000
<b>Grandes A</b>	> 500.000.000

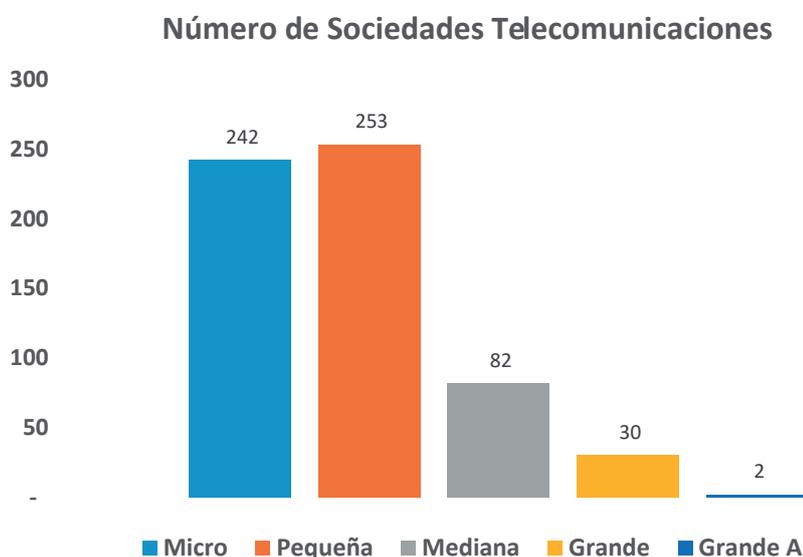
La clasificación Grandes A no consta en la normativa nacional, sin embargo se incluye esta categoría porque, como se verá posteriormente, el sector tiene una hiper concentración por lo que resulta necesario hacer análisis diferenciados para los grupos mostrados en la Tabla

1. El gráfico 7 muestra esta estructura empresarial para el sector telecomunicaciones.

La estructura del sector a nivel de firma es muy parecido al de la economía en su conjunto, muy pocas empresas grandes en relación al número de micro

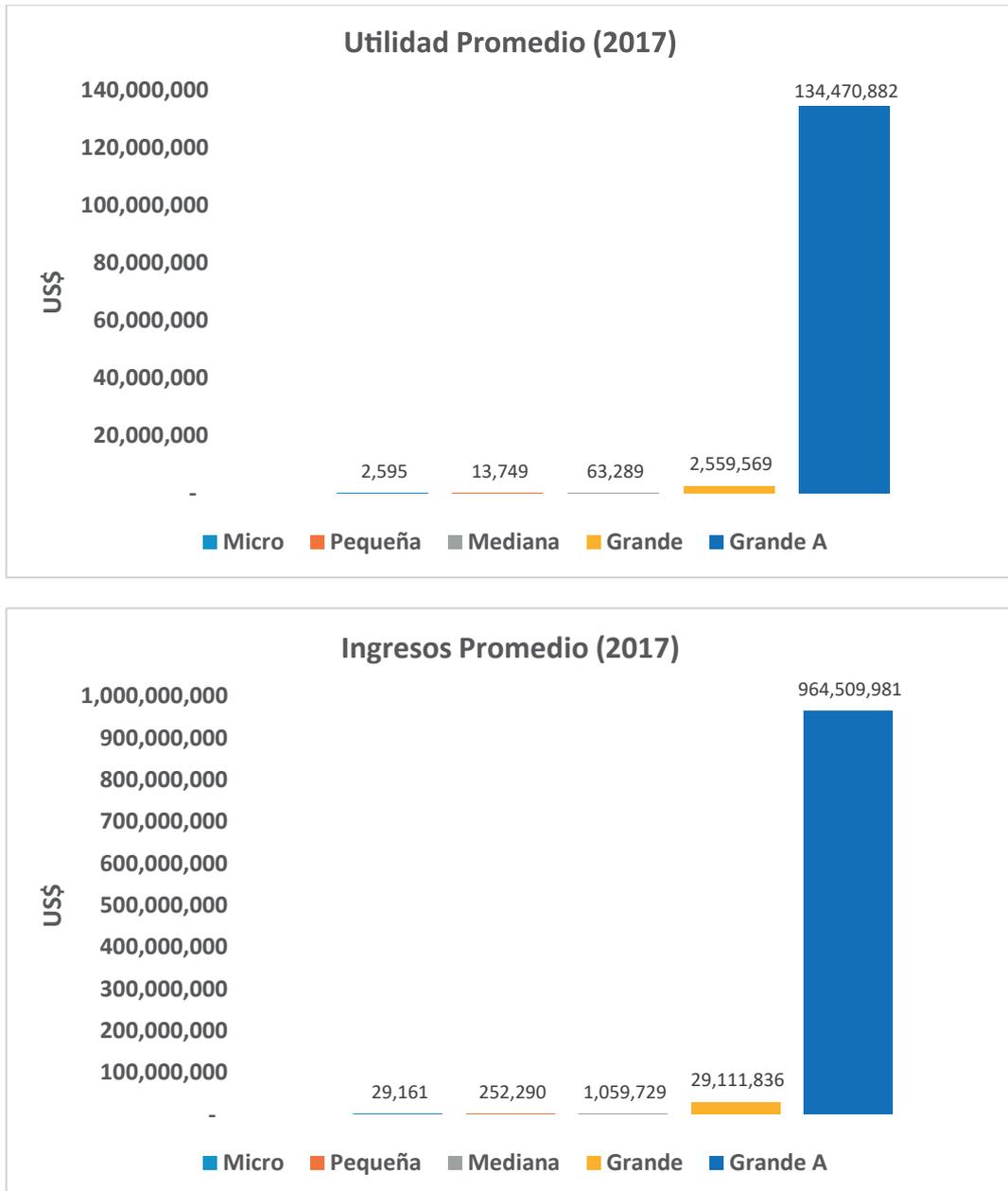
y pequeñas empresas. El número de sociedades contrasta radicalmente con la utilidad promedio y los ingresos promedio que tiene cada segmento. Las utilidades e ingresos promedio de las dos empresas más grandes no tienen parangón en el sector (gráficos 8 y 9).

**Gráfico 7 – Estructura empresarial por tamaño (2017)**



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

**Gráfico 8 – Utilidad promedio e ingresos promedio (2017)**

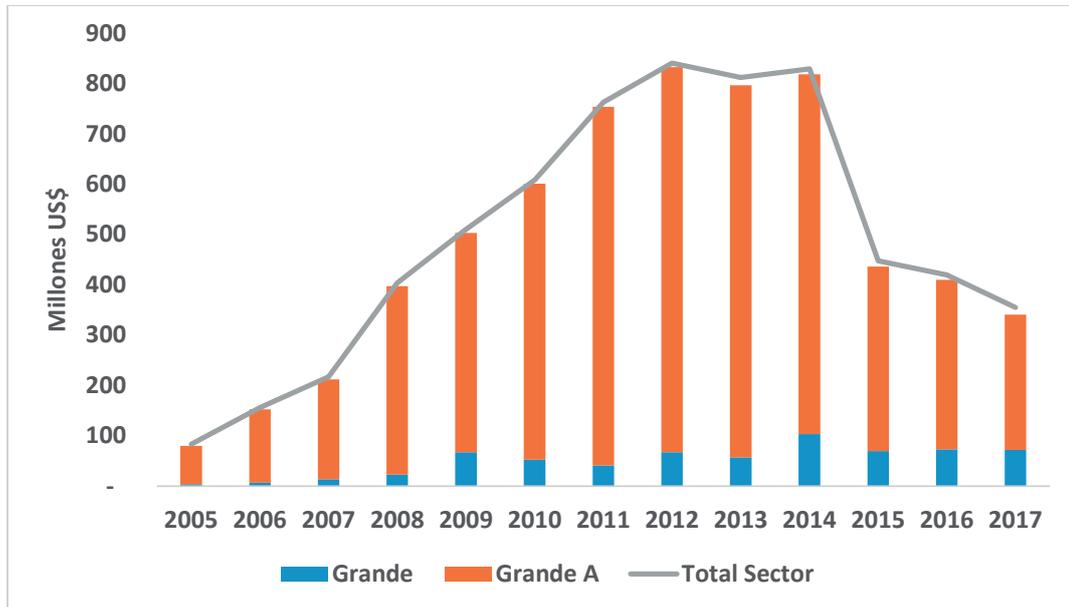


Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

Casi la totalidad de las utilidades generadas en este sector corresponden a las empresas Grandes y Grandes A, donde incluso entre estos dos grupos hay una diferencia sideral. En el gráfico 9 se puede observar cómo las utilidades de estos

dos grupos de empresa representan casi la totalidad de las utilidades generadas por el sector. La evolución de las utilidades de estas firmas grandes da cuenta de que el exuberante dinamismo económico de este sector se debe exclusi-

vamente a éstas. Incluso si se compara con la evolución del valor agregado mostrado para este sector se puede apreciar que éste se mueve al ritmo de las dos empresas de mayor tamaño. El boom que tienen las utilidades empresas Grandes

**Gráfico 9 – Evolución de las utilidades - Sector Telecomunicaciones**

Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

A hasta 2014 y la posterior contracción muestra una evolución muy parecida a la que muestra el valor agregado del sector, sin embargo, como se verá posteriormente, esto no solo se debe al ciclo económico sino también a importantes factores institucionales. El resto de empresas no muestra este ciclo de boom y contracción en este periodo (Gráfico 10), más bien muestran tendencias mucho más estables aunque en magnitudes superlativamente menores, como se mencionó anteriormente: el sector telecomunicaciones se mueve al ritmo de apenas dos empresas.

En otras variables importantes, como los ingresos totales y los activos totales, la acumulación de las dos empresas grandes también es significa-

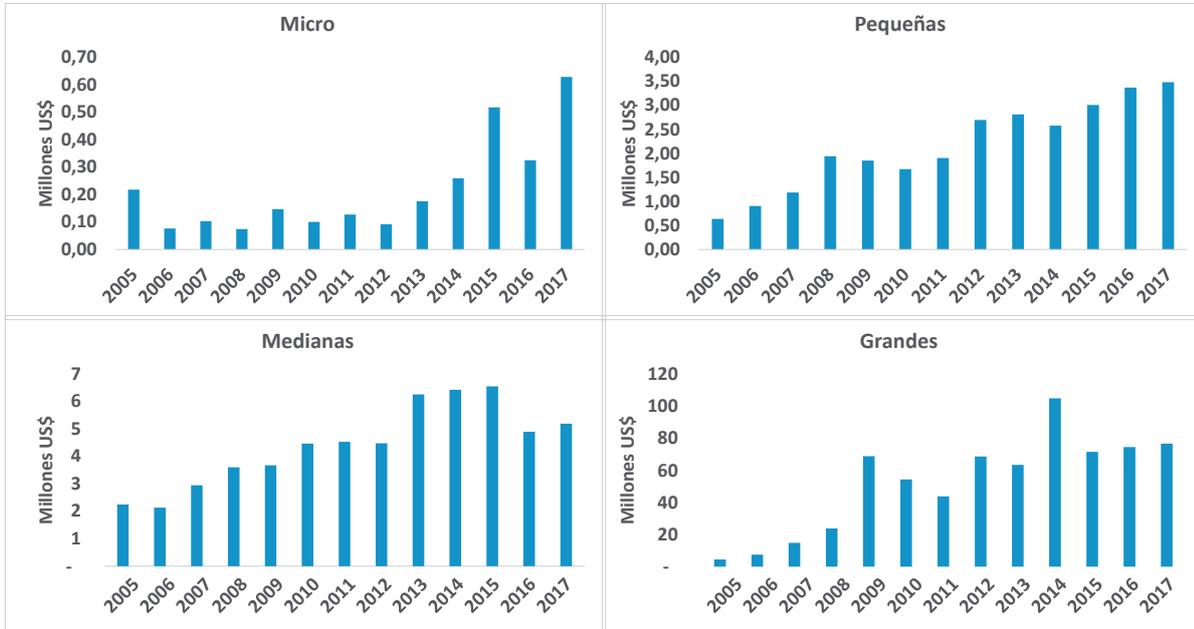
tiva. Las tendencias en la concentración de las utilidades y de los ingresos ha disminuido desde 2005, sin embargo esto no ha significado una mayor participación de las micro, pequeñas o medianas empresas sino una mayor participación del resto de empresas grandes. Como se observa en el gráfico 11 la acumulación que poseen estas dos empresas permite reafirmar que existe una hiperconcentración en el sector telecomunicaciones.

La concentración de mercados no ha pasado desapercibida en la economía ecuatoriana, mucho menos en este sector. En el año 2011 se aprobó la Ley Orgánica De Regulación Y Control Del Poder De Mercado, instrumento con el cual se creó todo un andamiaje institucional que buscaba re-

gular las prácticas desleales y promover mercados competitivos. En efecto, el objeto de la mencionada Ley es “evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de acuerdos colusorios y otras prácticas restrictivas; el control y regulación de las operaciones de concentración económica; y la prevención, prohibición y sanción de las prácticas desleales, buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento de un sistema económico social, solidario y sostenible”.

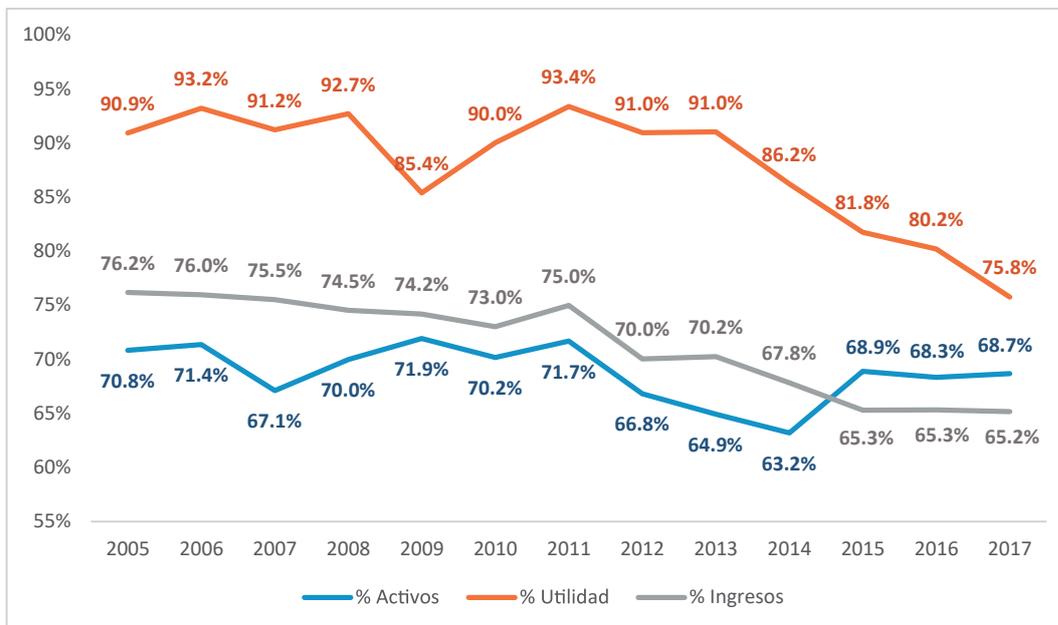
Esta Ley fue uno de los instrumentos más novedosos, y polémicos, que han tenido

**Gráfico 10 – Evolución de utilidades por tamaño de empresas**



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

**Gráfico 11 – Acumulación de las 2 empresas más grandes**



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

lugar en los últimos años. La orientación política que tuvo el Ecuador hasta el año 2017 tuvo elementos claves en la búsqueda de mercados más eficientes, con mejor competencia y buscando el bienestar de las personas por sobre todas las cosas. En materia de fomento de la competencia justa, eficiencia de los mercados y primacía del ser humano, esta Ley estableció los siguientes principios que vale la pena compartir manera íntegra:

"Art. 4.- Lineamientos para la regulación y principios para la aplicación.- En concordancia con la Constitución de la República y el ordenamiento jurídico vigente, los siguientes lineamientos se aplicarán para la regulación y formulación de política pública en la materia de esta Ley:

1. El reconocimiento del ser humano como sujeto y fin del sistema económico.
2. La defensa del interés general de la sociedad, que prevalece sobre el interés particular.
3. El reconocimiento de la heterogeneidad estructural de la economía ecuatoriana y de las diferentes formas de organización económica, incluyendo las organizaciones populares y solidarias.
4. El fomento de la desconcentración económica, a efecto de evitar prácticas monopólicas y

oligopólicas privadas contrarias al interés general, buscando la eficiencia en los mercados.

5. El derecho a desarrollar actividades económicas y la libre concurrencia de los operadores económicos al mercado.
6. El establecimiento de un marco normativo que permita el ejercicio del derecho a desarrollar actividades económicas, en un sistema de libre concurrencia.
7. El impulso y fortalecimiento del comercio justo para reducir las distorsiones de la intermediación.
8. El desarrollo de mecanismos que garanticen que las personas, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos a través de la redistribución de los recursos como la tierra y el agua.
9. La distribución equitativa de los beneficios de desarrollo, incentivar la producción, la productividad, la competitividad, desarrollar el conocimiento científico y tecnológico; y,

10. La necesidad de contar con mercados transparentes y eficientes."

En este instrumento legal se detalla todo el andamiaje institucional creado para los fines mencionados. Se define al poder de mercado como la capacidad de operadores económicos para influir significativamente en los mercados, el cual está sujeto al control y regulación en el caso de distorsionar la competencia o atentar contra la eficiencia económica o los derechos de los consumidores. Otro de los conceptos interesantes de esta normativa es la definición del abuso de poder mercado y la sujeción a sanciones respectivas.

En esta misma Ley se crea la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, a la cual se le otorgan amplias atribuciones con el fin de hacer cumplir todo lo dispuesto en el cuerpo normativo, entre las más importantes resaltan el asegurar la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentar la competencia; la prevención, sanción y eliminación del abuso de poder de mercado; y, la facultad para expedir normas con el carácter de generalmente obligatorias en las materias propias de su competencia.

Como instrumento de ejecución de la norma, la Ley cuenta con una serie de sanciones pecuniarias las cuales han tenido mucho revuelo en el sec-



tor de las telecomunicaciones, pues como se ha observado es un sector económico híper concentrado. Un caso que se volvió muy conocido a nivel nacional e internacional fueron dos multas impuestas por esta Superintendencia a una de las empresas más importantes de este sector, una en 2014 por 138,4 millones de dólares y otra en 2016 por 82,77 millones de dólares, montos sumamente altos para el contexto de la economía ecuatoriana aunque manejables para la empresa en cuestión.

En esta misma línea, en la Ley de Telecomunicaciones expedida en el año 2015 se fijaron también unos pagos por concentración de mercado a fin de evitar las distorsiones en el mercado de servicios (art. 34, Ley de Telecomunicaciones). Aquí se fija que los prestadores privados que concentren mercado, en función del número de abonados o clientes del servicio concesionado, pagarán al Estado un porcentaje de sus

ingresos totales anuales conforme a la siguiente tabla:

En este mismo instrumento legal se reformularon las infracciones y los montos sujetos a las mismas. Estas subieron sustancialmente pues tenían valores sustancialmente bajos. Las multas por incurrir en las infracciones señaladas en la ley van desde el 0,001% de los ingresos totales hasta el 1% de los mismos. En caso de no poder determinar estos montos se fijan multas que van desde los cien salarios básicos unificados (US\$ 38.500, a valores actuales) hasta los dos mil salarios básicos unificados (US\$ 770.000, a valores actuales).

Estos aspectos normativos son de suma importancia pues explican en parte la caída drástica en las utilidades de las dos empresas más grandes, que se presentó anteriormente. Hay otros factores que han incidido, como la participación de una empresa pública que implicó pérdida de mercado para estas dos gigantes, o como el ingreso a sistemas nuevos (LTE) que implicó también un crecimiento en sus costos y gastos. En el Gráfico 12, se pueden observar las tasas de variación de los ingresos y de los costos y gastos de las dos empresas más grandes del sector. Es interesante apreciar que para el año 2015, aquel en el que las utilidades caen drásticamente (ver gráfico

9), ambas empresas tienen un efecto combinado, aunque distinto entre éstas. La empresa 1 tiene una caída muy sustantiva en sus ingresos del orden del 7,8% mientras que la empresa 2 también tiene una reducción de sus ingresos pero bastante menor (1,3%), sin embargo ambas empresas tienen un crecimiento muy sustancial de sus costos y gastos, 12% y 14% respectivamente, explicado principalmente por los factores institucionales mencionados.

Esta combinación negativa de reducción de ingresos y aumento sustancial de costos y gastos es la que provoca la caída sustancial de las utilidades de estas empresas en el año 2015. Para el año 2016 y 2017 ambas empresas logran reducir costos y gastos pero no logran incrementar ingresos, obteniendo como resultado que las utilidades no logren regresar a los niveles de 2014. Incluso una de las dos empresas, en 2017, vuelve a tener la negativa combinación de caída en ingresos y aumento de costos y gastos.

### 3.2 Desempeño Tributario

El desempeño tributario del sector también muestra marcados matices entre los grupos de empresas por tamaño. Dada la híper concentración existente no extraña que las dos empresas más grandes sean las que contribuyen con casi la totalidad del impuesto a

DESDE	HASTA	PAGO
30%	34,99%	0,5%
35%	44,99%	1%
45%	54,99%	3%
55%	64,99%	5%
65%	74,99%	7%
75%	En adelante	9%

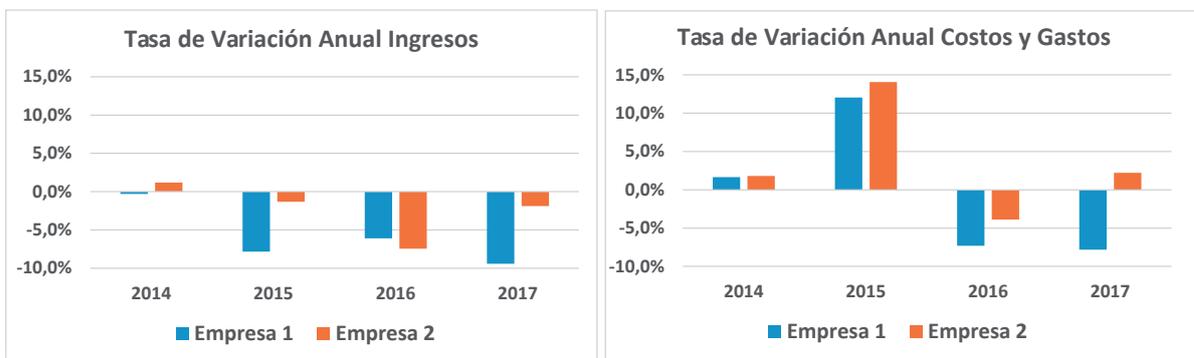
la renta causado por el sector. El impuesto a la renta causado se mueve de manera similar al de las utilidades, pues es una fracción de éstas. Así, se observa que las empresas Grandes y Grandes A contribuyen con casi la totalidad del impuesto

causado y de resto de empresa con cantidades relativamente insignificantes.

Los representantes de las grandes empresas suelen usar datos como los mostrados en el gráfico precedente para clamar por

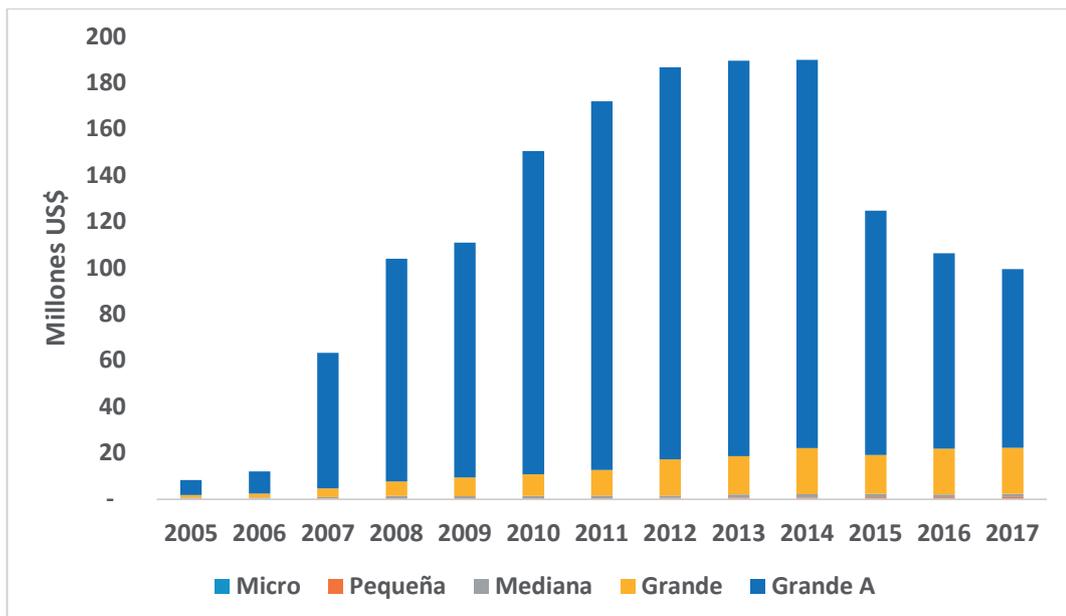
mayores incentivos y beneficios tributarios pues, a su parecer, ellos sostienen las finanzas públicas y merecen un trato preferente. Sin embargo, la discusión no radica ahí sino en que cada firma tribute lo justo y al menos, si se quieren realizar

**Gráfico 12 – Tasas de variación de ingresos y costos y gastos (empresas grandes A)**



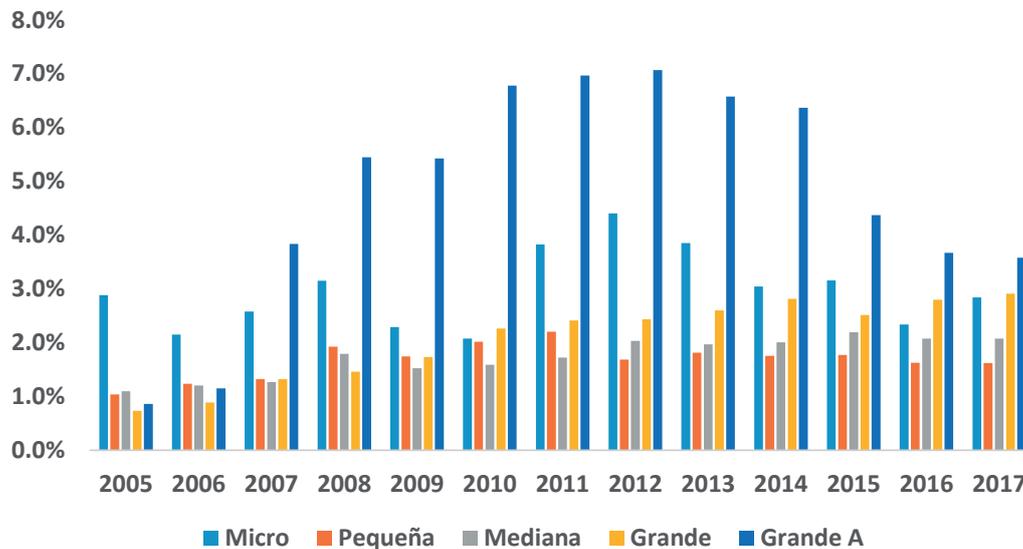
Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

**Gráfico 13 – Impuesto a la Renta Causado - Sector telecomunicaciones**



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

**Gráfico 14 – TIE Promedio - Sector telecomunicaciones**



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

comparaciones de este tipo es importante observar la tributación en términos relativos. Un indicador muy usado para estos fines es el tipo impositivo efectivo (TIE) que es la relación entre el impuesto a la renta causado de una firma y sus ingresos.

A medida que este indicador es mayor quiere decir que una firma (o grupo de firmas) destina una mayor cantidad de sus ingresos para cancelar sus obligaciones tributarias, en este caso del impuesto a la renta de la empresa. En consecuencia, si una empresa (o grupo de empresas) destina una mayor cantidad de sus ingresos al pago de impuesto a la renta quiere decir implícitamente que son más rentables, pues la tarifa de este impuesto es plana, es la misma para todas las firmas.

La literatura económica sugiere que a medida que las empresas

son más grandes tienden a ser más rentables, principalmente porque logran economías de escala, es decir, logran reducir el costo unitario de producción de un bien o servicio a medida que la producción aumenta. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad adicional.

Además la literatura sugiere que alcanzan mayores niveles de eficiencia lo que les permite obtener mayor rentabilidad. Si se observa el TIE para los años 2005 y 2006 pareciera que la lógica económica no aplicaba a este sector, pues las micro empresas, las más pequeñas de todas, tenían TIE mayores al resto de empresas, entendiéndose que eran más rentables, incluso más que las dos gigantes que dominan este sector. Desde 2007, el TIE de las dos empresas más grandes se dispara y parece tener más coherencia con la realidad económica. Esto se debe

principalmente a factores institucionales más que a cuestiones de rentabilidad pues desde el año 2007 inició un fuerte cambio institucional en lo que respecta a la Administración Tributaria como se indicó en secciones anteriores. No solamente existió un mayor y mejor control de las cuestiones tributarias, así como el respaldo pleno del Gobierno Central por hacer respetar la normativa tributaria principalmente en los grandes grupos económicos, sino que en el país empezó también a gestarse una mejor cultura fiscal, entendida como el entendimiento por parte de la sociedad de la importancia de los impuestos, de su pago justo y en consecuencia la mejora del pago voluntario.

Si se excluye a las dos empresas dominantes en este sector, se puede observar que el TIE de las microempresas sigue siendo mayor que todo el resto de em-

presas, incluso de las grandes con ingresos mayores a 5 millones de dólares (Gráfico 15).

Existen varias explicaciones para este fenómeno mostrado en el Gráfico 15. Las empresas, a medida que son más grandes, tienen mayor capacidad para obtener (más y mejor) asesoría tributaria lo cual les permite declarar mejor los ingresos pero sobre todo mejorar la declaración de costos y gastos, logrando así que las utilidades (rentabilidad) sean menores y en consecuencia tributar menos en relación a sus ingresos (menor TIE). La asesoría tributaria, lamentablemente, también puede ser usada con fines nocivos como el caso de buscar espacios en la legislación para prácticas elusivas, y en el peor de los casos evasivas. Esto no quiere decir que ésta sea una práctica generalizada en la eco-

nomía ecuatoriana o en el Sector de las telecomunicaciones, pero existe. Por otra parte las microempresas tienen menos acceso a los distintos tipos de asesoría tributaria por lo tanto no siempre depuran bien sus ingresos o declaran bien sus costos y gastos, también tiende a haber un mayor desconocimiento sobre los distintos incentivos, beneficios o rebajas tributarias en estos segmentos por lo que aparentan tener una mayor utilidad en sus declaraciones y a la larga terminan pagando una mayor cantidad de impuesto a la renta en relación a sus ingresos.

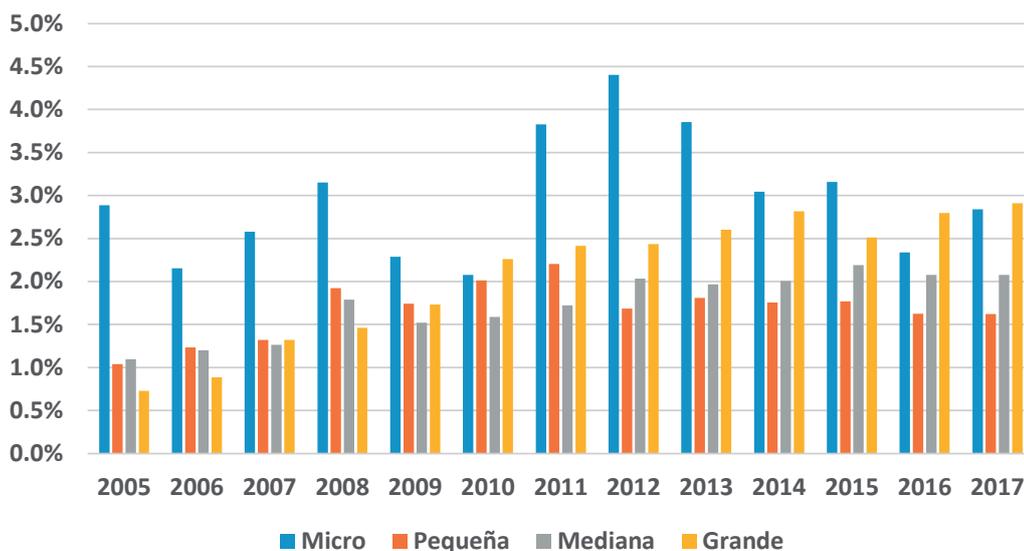
Esta alta concentración en la oferta nacional en pocos prestadores de servicios de telecomunicaciones genera barreras de entrada para nueva inversión (interna o externa) debido a que no es fácil ingresar en

un mercado que de por sí no es para nada competitivo, existe una suerte de duopolio donde los incentivos para entrar a participar son mínimos. Con un mercado altamente concentrado los incentivos fiscales tienden a diluirse pues los nuevos agentes emprendedores identificarán altos riesgos al fracaso, lo cual reduce significativamente la rentabilidad esperada, lo cual se traduce en escasos emprendimientos, o en su defecto, la falta de exploración de nuevos mercados de las empresas existentes.

### 3.3 Inversión y empleo

La inversión es otro punto importante a observar al momento de analizar el sector, y como se verá posteriormente, al momento de analizar la utilidad de los incentivos tributarios. Para

Gráfico 15 – TIE Promedio - Sector telecomunicaciones (sin grandes A)



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia



esto, se toma en cuenta los activos fijos de las firmas. Como estamos tratando de un sector híper concentrado, los activos fijos se encuentran en su gran mayoría en las dos empresas más grandes de este sector, sin embargo en todos los estratos se observa que los activos fijos han aumentado en los últimos años (Gráfico 16). Esto sugiere que ha existido inversión en todos los tamaños de firma del sector, a pesar de que en los últimos años las empresas más

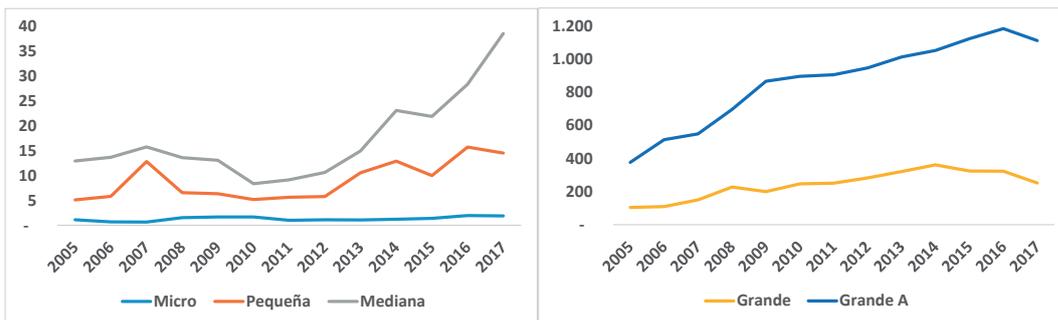
grandes han reducido su cantidad de activos fijos totales.

Al respecto de los activos fijos y de su variación es importante considerar que en Ecuador, en el año 2010, se implementó un cambio paulatino de las normas contables. Se dispuso que se debía mudar hacia las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) donde uno de los principales aspectos es que permite la revalorización de activos. Es así que, no solo para este sector

sino para toda la economía, resulta imposible distinguir si la variación de activos registrados entre el año 2010 y 2013 se debe a inversión real o solamente a un cambio en el registro contable por la mencionada revalorización de activos producto del ingreso a las NIIF.

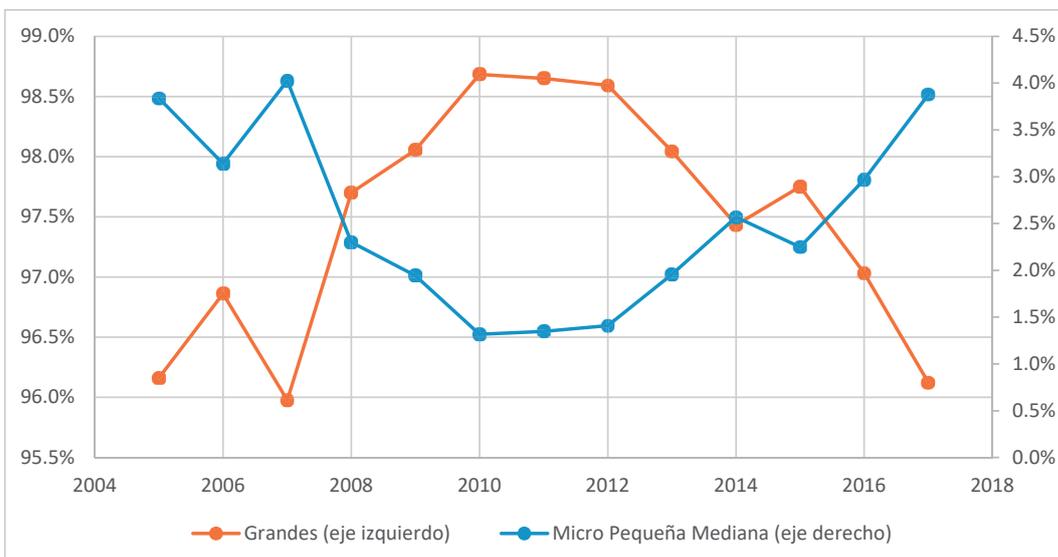
Otro aspecto interesante a destacar es que entre 2005 y 2012 hubo un proceso de mayor concentración por parte de las empresas grandes, pasando del 96% de concentración

**Gráfico 16 - Activos Fijos por tamaño de empresa - Sector telecomunicaciones (millones de dólares)**



Fuente: Servicio de Rentas Internas  
Elaboración propia

**Gráfico 17 - Participación en el total de activos fijos - Sector telecomunicaciones**



Fuente: Servicio de Rentas Internas  
Elaboración propia

del activo al 98,7%, y posterior al 2012 hasta el 2017 esta concentración volvió a niveles del 96,6%. Como un espejo se muestra la misma relación, pero a la inversa, para las empresas micro, pequeñas y medianas. Si bien en términos relativos el peso de las grandes muestra una hiper concentración (incluso en sus niveles más bajos), lo sucedido entre 2012 y 2017 de seguro significó para las micro, pequeñas y medianas empresas un importante aumento de su capital y por

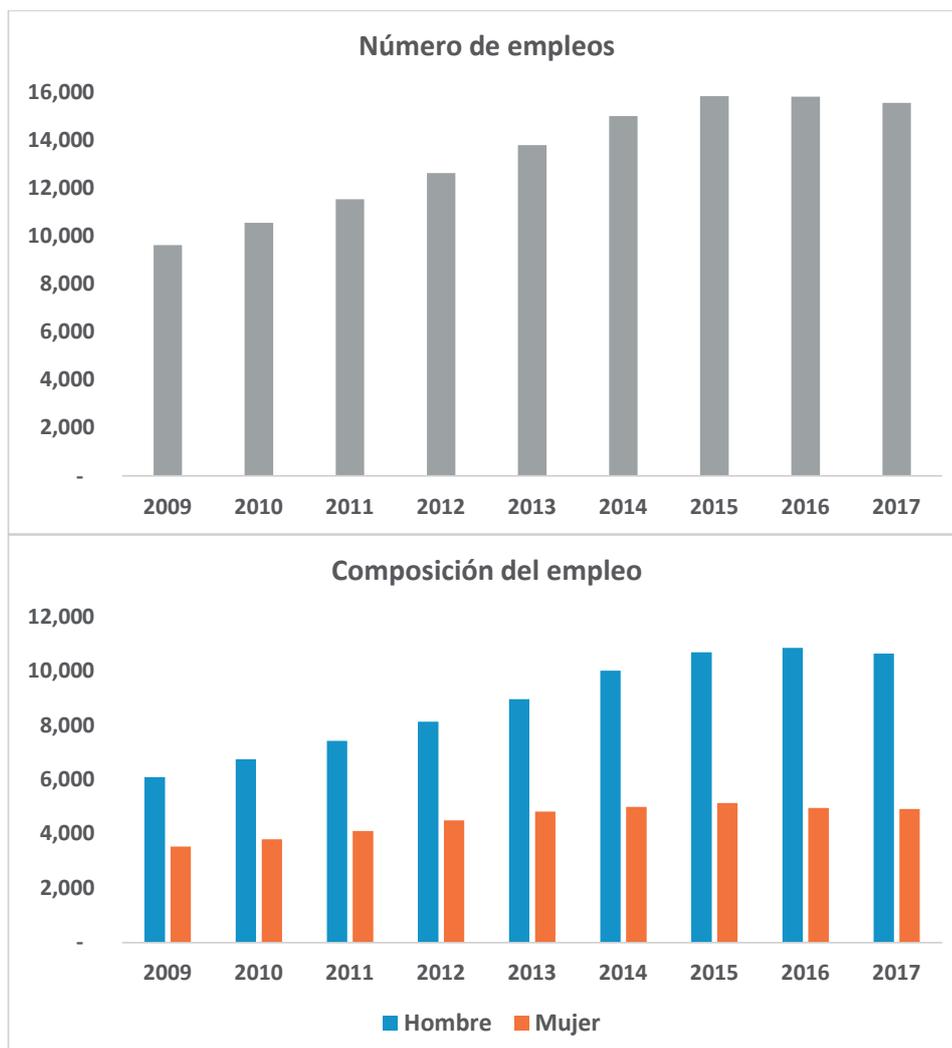
ende de sus capacidades productivas y de provisión de servicios. En el gráfico 17 se pueden observar estas tendencias.

En lo referente al empleo se observa que el sector ha incrementado los puestos de trabajo demandados, pasando de 9.620 empleos en 2009 a 15.550 en 2017. Es interesante también mencionar que existe una importante asimetría en cuanto a los empleos por género, los hombres empleados en este sector son casi el doble de las mujeres.

El empleo generado por el sector, así como su composición, se observan en el siguiente gráfico:

El observar el empleo por tamaño de las empresas da cuenta de que las dos empresas más grandes son las mayores generadoras de empleo, lo cual no sorprende debido al alto nivel de actividad económica que tienen en relación al resto de firmas. Cabe destacar que en todos los segmentos se observan incrementos en el número de empleo desde el año 2009

**Gráfico 18 – Generación de empleo y composición - Sector telecomunicaciones**



Fuente: INEC – Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial  
Elaboración propia



(Gráfico 19). Las microempresas son las que más empleo han generado en términos relativos, el empleo de 2017 es 4,3 veces el empleo de 2009.

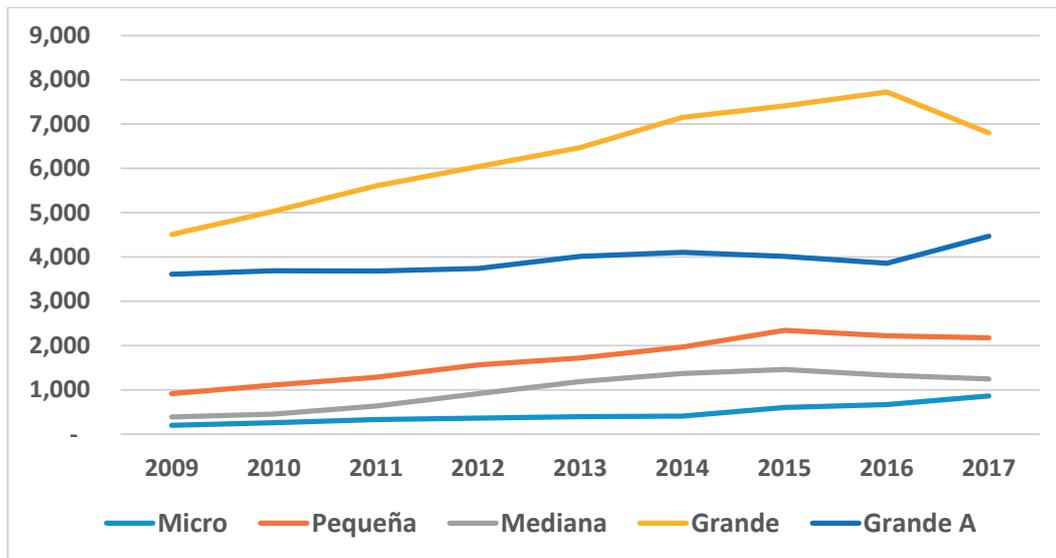
Otra variable importante relacionada al empleo son los salarios que se pagan en este sector. En general es un sector con brechas salariales importantes entre segmentos de empresas por tamaño. Para el año 2017 las

empresas Grandes A pagaron un salario promedio de US\$1.399 y las microempresas de US\$418, que si bien es un monto superior al salario básico unificado<sup>2</sup>, es sustancialmente menor al del resto de segmentos de firmas. Los salarios mensuales promedio de las empresas Grandes A casi triplican a los percibidos en las microempresas. Otra cuestión importante de mencionar es que los salarios en todos los

estratos de firmas se han incrementado desde 2009 como se observa en el gráfico 20.

En este sector también existen diferencias salariales entre hombres y mujeres. Si bien las brechas no son de tanta magnitud como el número de empleados mostrado en el gráfico 18, éstas aún persisten, sobre todo en el grupo de las 2 empresas más grandes.

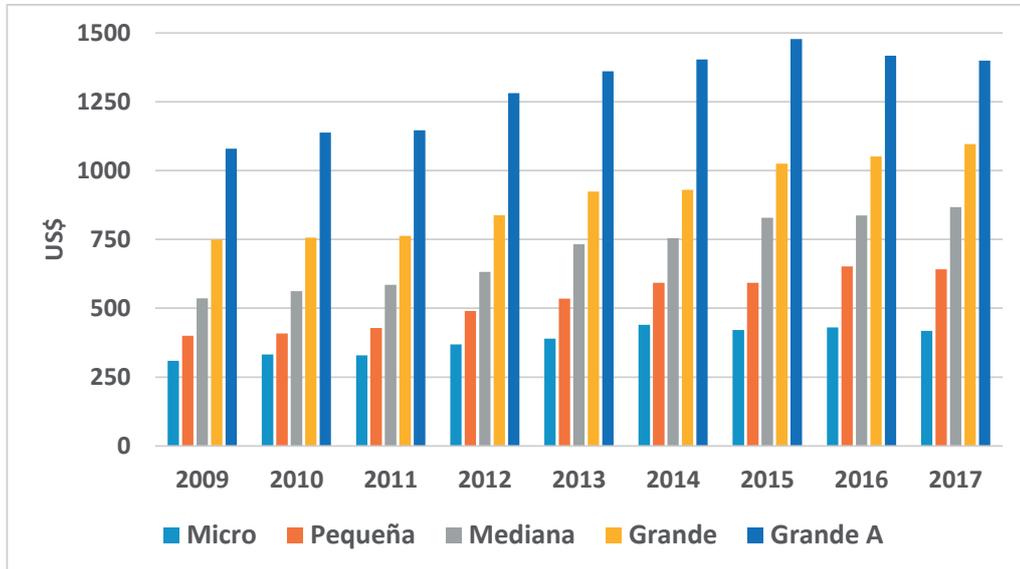
**Gráfico 19 - Empleo por tamaño de empresa - Sector telecomunicaciones**



Fuente: INEC – Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial  
Elaboración propia

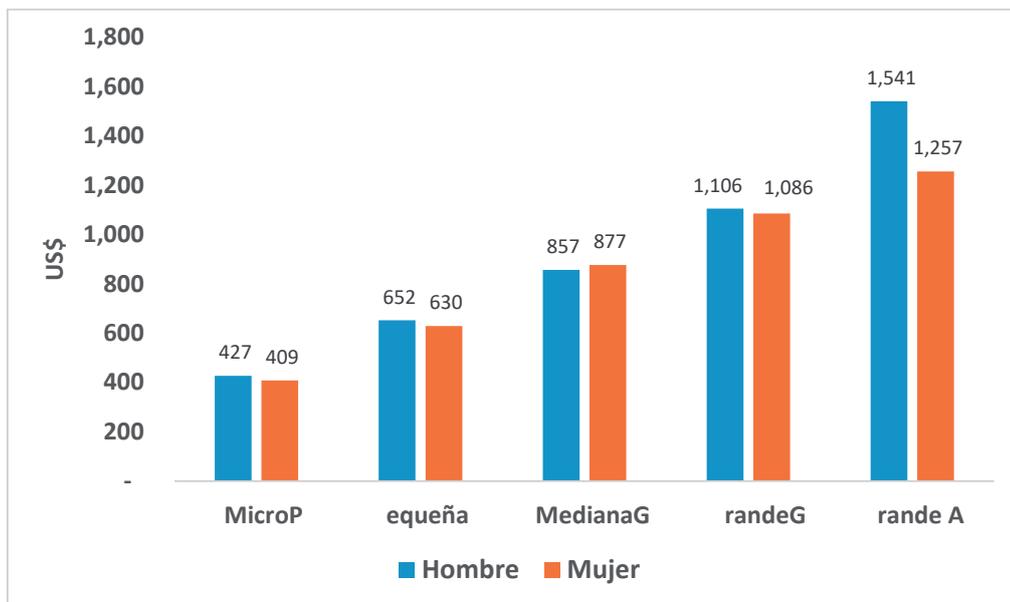
2. Es el salario mínimo que en Ecuador se debe pagar a los trabajadores.

**Gráfico 20 - Salario mensual promedio - Sector telecomunicaciones**



Fuente: INEC – Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial  
Elaboración propia

**Gráfico 21 - Salario mensual promedio**



Fuente: INEC – Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial  
Elaboración propia



## 4. El gasto tributario en Ecuador y el sector telecomunicaciones

El Servicio de Rentas Internas, a través del Centro de Estudios Fiscales, estima y publica de manera anual el gasto tributario del gobierno central del Ecuador. Se utiliza el método de pérdida de ingresos que implica calcular todos aquellos ingresos que el gobierno central deja de percibir a causa de normas específicas concernientes al sistema tributario. Además, con la finalidad de transparentar las finanzas públicas, el Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas dispone que “la administración tributaria nacional estimará y entregará al ente rector de las finanzas públicas, la cuantificación del mismo y constituirá un anexo de la proforma del Presupuesto

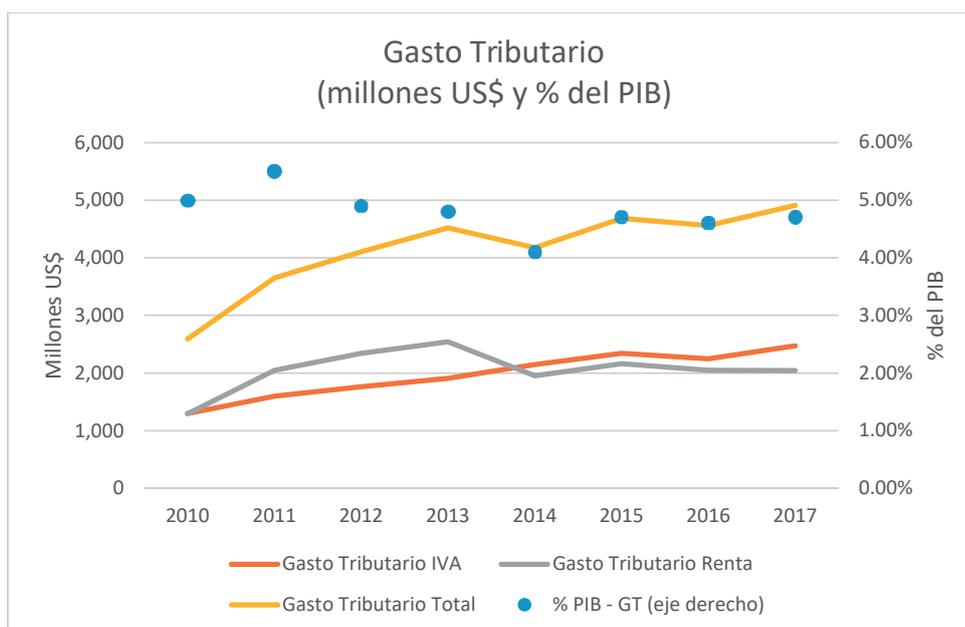
General del Estado”, con esto se ha llegado a un buen nivel de institucionalización del proceso de estimación del gasto tributario. Se ha avanzado mucho pero todavía resta un largo camino por recorrer, pues lo que aún no se logra es realizar evaluaciones objetivas, periódicas e institucionalizadas para conocer con certeza si el gasto tributario está cumpliendo con los objetivos planteados en los distintos instrumentos normativos y de política pública.

El gráfico 22 muestra la evolución del gasto tributario total y su respectiva relación respecto al PIB, también se muestra el gasto tributario por los dos impuestos más importantes:

IVA y Renta. Como se observa, el gasto tributario ha sido creciente en términos nominales y en términos relativos respecto al PIB se ha mantenido fluctuante entre el 4% y 5%.

Las cifras mostradas en el gráfico 22 corresponden a la estimación oficial que realiza la administración tributaria cada año por mandato legal. Una de las características de estas cifras es que no pueden ser actualizadas o revisadas debido a que son parte de las proformas presupuestarias presentadas cada año por parte del Gobierno de la República ante la Asamblea Nacional. Esta observación es de suma importancia porque los datos de los

**Gráfico 22 – Gasto tributario Ecuador**



Fuente: SRI – CEF – Manual de Gasto Tributario (varios años)  
Elaboración propia



distintos años mostrados en el gráfico no son comparables en estricto sentido, pues muchas veces se han realizado algunos cambios metodológicos, se han afinado las estimaciones o simplemente se cuenta con mejor información que ha permitido captar de mejor manera el fenómeno en distintos años. Por esta razón, al gráfico 22 hay que observarlo de manera referencial más que como series de cifras comparables.

Como se mencionó, esta información corresponde a todos los ingresos tributarios que se dejan de percibir a causa de normas específicas, por lo que se incluyen muchos beneficios sociales, como la tarifa 0% de IVA para medicinas entre muchos otros que no representan incentivos tributarios a la producción, inversión y empleo. Para los fines de este trabajo interesa solamente aquel gasto tributario relacionado a la iniciativa de atraer inversión y promover la actividad económica. Por esta razón, en lo que sigue del documento se hará referencia únicamente al gasto tributario relacionado con el impuesto a la renta de sociedades pues es en éste donde se han establecidos los incentivos tributarios de mayor envergadura en relación a la atracción de inversión y generación de producción y empleo, y en algunas cuestiones puntuales al impuesto a la salida de divisas.

En lo que compete exclusivamente a impuesto a la renta a las sociedades existieron dos

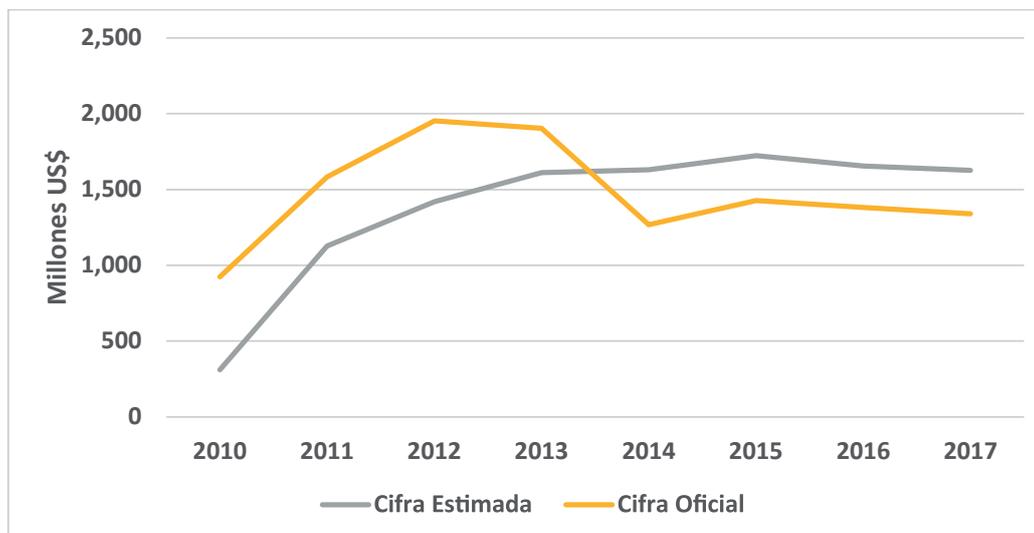
cambios en la metodología de estimación del gasto tributario que generaron sustanciales cambios, coincidentalmente ambos ocurrieron en 2014. Esta es la razón por la cual se observa que el gasto tributario oficial por impuesto a la renta para sociedades disminuye sustancialmente en 2014.

El primero de éstos fue retirar de la estimación el cálculo atribuible a dividendos distribuidos a sociedades, que en la normativa constan como ingresos exentos. Lo que se hacía en esta estimación era calcular cuál sería el ingreso tributario si es que esos dividendos no se distribuían a sociedades y se los distribuía a personas naturales, para las cuales los dividendos sí son ingresos gravados con impuesto a la renta. El problema radicaba en que no había una exención explícita sobre esta cuestión, más bien, los ingresos por dividendos para las personas naturales en efecto son ingreso gravado con impuesto a la renta. Si una sociedad tenía como accionista a otra sociedad es correcto que este ingreso no constituya renta gravada, pues se estaría configurando una doble tributación y, por otra parte, si los distribuía a una persona natural en efecto era ingreso gravado con impuesto a la renta. Por esta razón, no había necesidad de considerarlo gasto tributario, no existía en la norma algo que implicase una renuncia de ingresos fiscales.

El segundo cambio fue retirar

de la estimación la reducción de la tarifa de impuesto a la renta del 25 al 22%. Se argumentó que no constituye un gasto tributario porque en efecto era una reducción tácita de la tarifa. Esta reducción fue progresiva, es decir, el primer año (2011) se redujo un punto porcentual (se tributó al 24%), el segundo año (2012) se redujeron dos puntos porcentuales (se tributó al 23%) y el tercer año (2013) se redujeron tres puntos (alcanzando la tarifa objetivo del 22%). Si bien dicha reducción inició en 2011, este rubro se incluyó en el gasto tributario hasta 2013 en el que se alcanzó la tarifa definitiva del 22%. Existe un consenso en la literatura para que las reducciones de tarifa no sean consideradas gasto tributario, pues no se ocupan de tratamientos diferenciados que impliquen incentivos, sin embargo esto conlleva a un grave problema y es que no permite valorar el efecto que ha tenido la mencionada reducción de tarifa sobre las finanzas públicas y peor aún hacer un balance costo/beneficio con la inversión que se intentó atraer con la medida. Es preciso dejar en claro que en efecto no se trata de un gasto tributario, en el sentido tradicional del término, sin embargo su valoración es de suma importancia, más aún si dicha reducción de tarifa se la hizo bajo la justificación explícita de que sería la herramienta por la cual el Ecuador se convertiría en un polo de atracción para la inversión doméstica y la IED.

**Gráfico 23 – Gasto tributario Renta Sociedades, más efecto de reducción de tarifa**



Fuente: SRI – CEF – Manual de Gasto Tributario (varios años)  
Elaboración propia

Este tipo de afinaciones metodológicas solamente cambian las estimaciones a futuro pero las estimaciones hacia atrás se quedan inamovibles debido a que, como se mencionó, cons-

tituyen partes constitutivas de las proformas presupuestarias discutidas y aprobadas por la Asamblea Nacional. Por estas razones, el gasto tributario antes de 2013 no debería consi-

derar el mencionado rubro de dividendos y adicionalmente a las estimaciones posteriores a 2013 habría que complementarlas con la valoración de la reducción de la tarifa de impuesto a la renta que tuvo lugar en 2010. En el gráfico 23 se presenta una comparación entre la cifra oficial y la estimada con estas consideraciones.

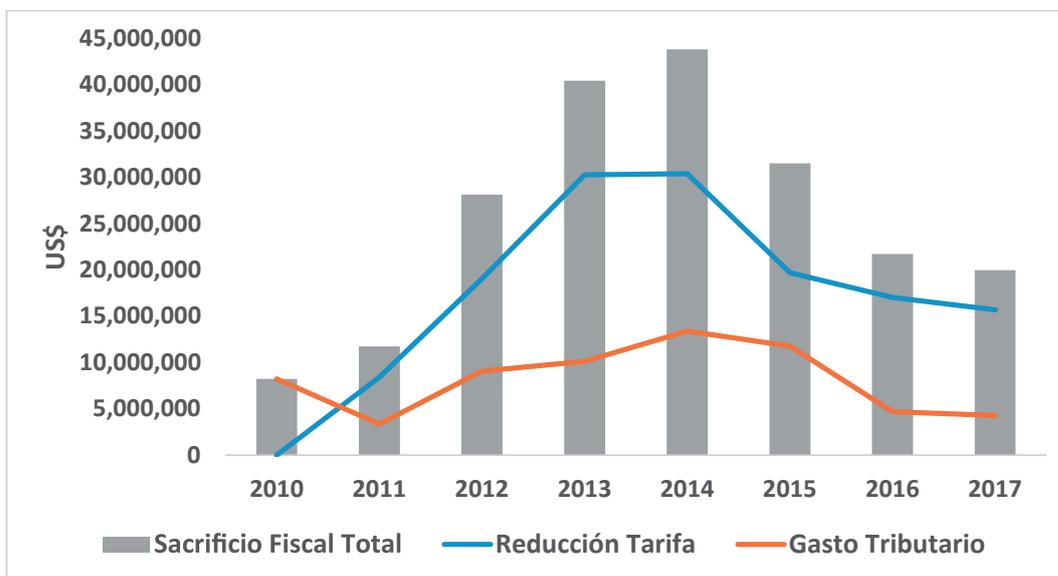
**Tabla 2 – Composición del gasto tributario Renta Sociedades (2017)**

Clasificación	Peso en el Gasto Total de Renta Sociedades
<b>Crédito ISD</b>	28,1%
<b>Ingresos exentos</b>	21,7%
<b>Convenios doble tributación</b>	18,1%
<b>Sin fines de lucro</b>	14,1%
<b>Deducciones adicionales</b>	10,9%
<b>Reinversión de utilidades</b>	2,6%
<b>Gastos desde el exterior</b>	1,6%
<b>Amortización de pérdidas</b>	1,5%
<b>Depreciación acelerada</b>	1,4%

En lo que compete al gasto tributario de renta sociedades, el Manual de Gasto Tributario que publica anualmente el Centro de Estudios Fiscales estima los siguientes rubros: El gráfico 24 presenta el sacrificio fiscal que han representado el gasto tributario y la reducción de la tarifa de impuesto a la renta en el sector telecomunicaciones.

Para el presente análisis se utilizan solamente los rubros de crédito ISD, ingresos exentos, deducciones adicionales y rein-

**Gráfico 24 - Sacrificio Fiscal por incentivos tributarios - Sector telecomunicaciones**



Fuente: Servicio de Rentas Internas  
Elaboración propia

versión de utilidades. Se dejan por fuera los convenios de doble tributación porque ninguna empresa del sector telecomunicaciones se beneficia de éstos, y se excluye el rubro de sin fines de lucro porque tampoco aplica. Los gastos desde el exterior, la depreciación acelerada y la amortización tampoco se los considera porque no se cuenta con información suficiente para realizar buenas estimaciones de estos rubros y son marginales

Como se observa en el Gráfico 25, el mayor beneficio que han tenido las empresas en este sector proviene de la reducción por tarifa de impuesto a la renta, de hecho, es este concepto el que ha presentado un ahorro significativo para el sector telecomunicaciones. Esto implica algunas cuestiones importantes, la primera

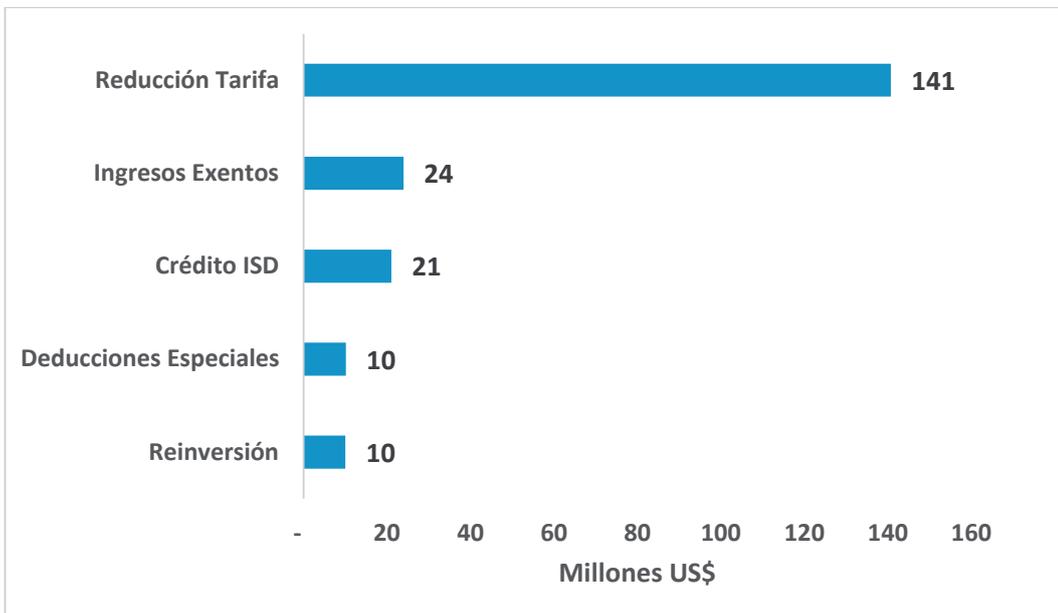
es que los incentivos fiscales, cuando definen reglas de aplicación, tienen un efecto sustancialmente menor que cuando no tienen ningún tipo de regla. Lamentablemente, lo deseable es que los incentivos tengan especificaciones claras, metas por cumplir, deben ser verificables, para que exista un control sobre éstos y se pueda determinar si en realidad están cumpliendo con el fin para el cual fueron creados.

Cuando los incentivos son generales, como la reducción de la tarifa, el efecto en términos de sacrificio fiscal y de ahorro para las firmas es sustancialmente grande pero no es posible contrastar con los objetivos para lo cual fueron diseñados. Con la reducción de tarifa las empresas no tenían que mostrar generación de empleo, inversión, eficiencia, incorpora-

ción de nuevas tecnologías, o cualquiera de los importantes fines para los cuales se decidió reducir dicha tarifa, muchas empresas pudieron haber seguido haciendo lo mismo de siempre y a pesar de eso obtener sustanciales ahorros de los cuales la sociedad en general no se beneficia.

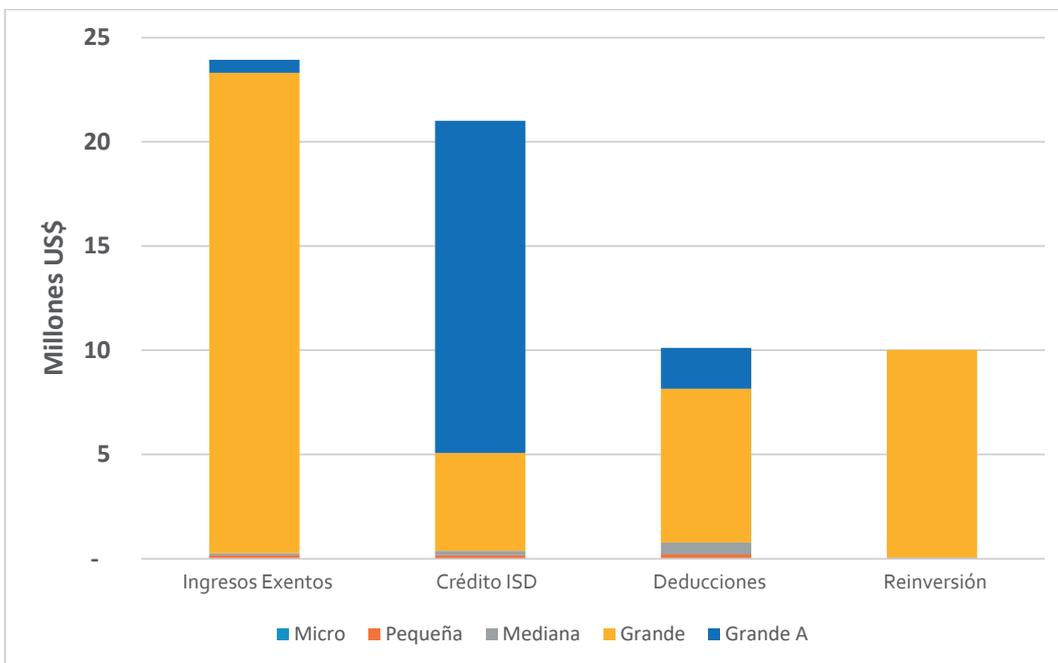
En lo que respecta a los rubros considerados dentro del gasto tributario, el que más ha incidido es el de los ingresos exentos. La legislación ecuatoriana establece una serie de exenciones para un determinado grupo de ingresos, tal como se anotó en la sección 2 de este documento. El siguiente rubro es el del crédito ISD, que como se analizó es una rebaja directa al impuesto a la renta que se debe pagar por concepto del ISD pagado en las importa-

**Gráfico 25 - Sacrificio fiscal por rubro (Acumulado 2010 – 2017)**



Fuente: Servicio de Rentas Internas  
Elaboración propia

**Gráfico 26 - Gasto tributario por rubro y tamaño de empresa Sector telecomunicaciones (acumulado 2010 - 2017)**



Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

ciones de una serie de bienes enlistados por el Comité de Política Tributaria, donde principalmente se encuen-

tran materias primas y bienes de capital. Las deducciones especiales son un conjunto de rubros que

la normativa permite deducirse con ciertas ventajas. Por ejemplo, es posible deducir el 100% adicional de sueldos



y salarios por el empleo neto generado y 150% adicional si se trata de personas discapacitadas. También hay deducciones adicionales por gastos en capacitación y asistencia técnica, gastos de viaje para acceso a mercados, depreciación de activos fijos destinados a producción limpia, deducción por incremento de empleo en zonas económicamente deprimidas. Varias de estas deducciones se declaraban de manera independiente, sin embargo, dada la escasa declaración de estos rubros se decidió agruparlos en un solo campo en las declaraciones de impuesto a la renta.

Por último está la reinversión de utilidades, que como

se mencionó anteriormente otorga una rebaja de 10 puntos porcentuales en la tarifa de impuesto a la renta, es decir, por el monto de utilidades destinado a reinversión se tributa únicamente al 15% en lugar de al 25%.

Adicionalmente, es importante mencionar que el uso de estos incentivos está h́iper concentrado en las empresas grandes como se observa en el gráfico 26 (página anterior).

Otra característica importante de resaltar es que el uso de estos incentivos no es generalizado en el sector, en realidad son muy pocas empresas las que los utilizan. En el caso de los ingresos exentos solamen-

te 17 empresas, de las 609 registradas en 2017, aplicaron el incentivo; y de estas solamente 8 concentraron el 75% del gasto tributario por el mencionado rubro en 2017. Es importante mencionar que esta concentración es baja en relación a años anteriores donde la concentración de un número similar de empresas nunca fue menor al 93% (ver tabla 3).

En lo que respecta al crédito tributario por ISD el panorama es bastante similar. En 2017, apenas 17 empresas usaron el incentivo y, de éstas, solamente 7 empresas concentraron el 91,3% del beneficio. Situación similar se observa en los rubros de deducciones donde 14 empresas concentran el 96,1% del

**Tabla 3 – Distribución de incentivos tributarios - Sector telecomunicaciones (2017)**

Ingresos Exentos				Crédito ISD			
	# Empresas Beneficiarias	Gasto Tributario (US\$)	Concentración		# Empresas Beneficiarias	Gasto Tributario (US\$)	Concentración
Micro	2	19.379	7,9%		2	664	0,1%
Pequeña	5	36.996	15,0%		7	35.262	4,0%
Mediana	2	3.121	1,3%		4	41.053	4,7%
Grande	8	187.144	75,9%		6	642.903	72,9%
Grande A	0	-	0,0%		1	161.585	18,30%
TOTAL	17	246.640			20	881.467	

Deducciones				Reinversión			
	# Empresas Beneficiarias	Gasto Tributario (US\$)	Concentración		# Empresas Beneficiarias	Gasto Tributario (US\$)	Concentración
Micro	3	3.802	0,3%		2	1.907	0,1%
Pequeña	5	4.000	0,3%		3	7.721	0,5%
Mediana	3	49.000	3,4%		1	2.800	0,2%
Grande	11	425.295	29,4%		5	1.701.428	99,3%
Grande A	2	965.666	66,7%		0	-	0,0%
TOTAL	24	1.447.762			11	1.713.856	

Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

incentivo y en reinversión donde apenas 5 empresas ocupan el 99,3% del incentivo (ver tabla 3).

En términos relativos el número de empresas beneficiarias también es muy reducido. Como se observa en la tabla 4, en ningún año ha superado el 4% de las empresas del sector. Al desagregar por tamaño de empresa se advierte, en la misma tabla, que solamente en el segmento de grandes empresas las beneficiarias alcanzan niveles superiores al 20% en algunos incentivos, y en micro y pequeñas aquellas que se benefician no alcanzan el

1% o 2% respectivamente. Es decir, el uso de los incentivos en este sector es mínimo, muy marginal.

Este tipo de cifras, por sí solas, llevan a reflexionar sobre algunas cuestiones alrededor de los incentivos fiscales. Una importante es; hasta qué punto representa efectivo otorgar incentivos de manera general cuando puede haber sectores en la economía que los utilizan de manera muy marginal. La problemática es mayor cuando las pocas empresas que hacen uso de los incentivos son aquellas más grandes y que seguramente son las que menos ayudas de parte de los gobiernos

para mejorar su desempeño y el entorno productivo. Además entra en cuestionamiento hasta qué punto se está cumpliendo con el principio de justicia distributiva, que es uno de los pilares del sistema tributario ecuatoriano. Incentivos concentrados en muy pocas empresas que además son casi exclusivamente empresas grandes debería llevar a acciones de política para corregir estas distorsiones. Ya sea para que más empresas accedan a los incentivos o ya sea para afinarlos de tal suerte que no terminen beneficiando solamente a unas pocas, que además son las que más tienen.

**Tabla 4. Empresas beneficiarias por tipo de incentivo - Sector Telecomunicaciones (2017)**

	Ingresos Exentos			Crédito ISD		
	# Empresas Beneficiarias	# Total Empresas	% Empresas Beneficiarias	# Empresas Beneficiarias	# Total Empresas	% Empresas Beneficiarias
Micro	2	242	0,8%	2	242	0,8%
Pequeña	5	253	2,0%	7	253	2,8%
Mediana	2	82	2,4%	4	82	4,9%
Grande	8	30	26,7%	6	30	20,0%
Grande A	0	2	0,0%	1	2	50,0%
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>609</b>	<b>2,8%</b>	<b>20</b>	<b>609</b>	<b>3,3%</b>

	Deducciones			Reinversión		
	# Empresas Beneficiarias	# Total Empresas	% Empresas Beneficiarias	# Empresas Beneficiarias	# Total Empresas	% Empresas Beneficiarias
Micro	3	242	1,2%	2	242	0,8%
Pequeña	5	253	2,0%	3	253	1,2%
Mediana	3	82	3,7%	1	82	1,2%
Grande	11	30	36,7%	5	30	16,7%
Grande A	2	2	100,0%	0	2	0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>609</b>	<b>3,9%</b>	<b>11</b>	<b>609</b>	<b>1,8%</b>

Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia



## 5. Balance Costo - Beneficio de los incentivos tributarios en el sector de las telecomunicaciones

En términos relativos, la contribución del sector telecomunicaciones al total del gasto tributario por los rubros analizados ha oscilado entorno al 1%, desde el año 2010. En términos nominales, el gasto tributario acumulado entre 2010 y 2017 alcanza los 65 millones de dólares, con un promedio anual de 8 millones, aunque en los últimos años ha sido bastante menor (4,2 millones de dólares en 2017). Sin embargo, es importante analizar si el uso de los incentivos tributarios ha permitido a las firmas del sector tener un mejor desempeño económico.

El propósito de esta sección es presentar un análisis cuantitativo para aproximar el uso de los incentivos a ciertas variables importantes, en particular el empleo, los niveles salariales, la inversión, las utilidades y los ingresos obtenidos por las firmas del sector telecomunicaciones.

### 5.1 Aplicación de incentivos tributarios en el sector telecomunicaciones y su relación con el desempeño de las empresas

El análisis de los montos, al igual que el número de beneficiarios de los incentivos tributarios presentados en las secciones precedentes, permite evidenciar dos aspectos

importantes para la aplicación de un método robusto de medición de dicho efecto:

1. El número de beneficiarios por cada tipo de incentivo es menor al 4% de las empresas del sector
2. El monto de los incentivos tributarios está altamente concentrado en las grandes empresas

Específicamente, el número de beneficiarios por tipo de incentivo mostrado en la Tabla N°4 muestra que el número de empresas por incentivo apenas supera las 20 en el mejor de los casos (deducciones adicionales) en el año 2017, alrededor del 4% de las empresas del sector. Al momento de desagregar por tamaño de empresa, el porcentaje de sociedades que aplican incentivos es mucho menor, únicamente a excepción de las empresas donde se alcanza, en el mejor de los casos el 36%, y para micro y pequeñas empresas se alcanza como máximo apenas el 2,8%.

En términos de modelamiento, esto implica un problema un serio problema dado el mínimo número de observaciones, a lo que se suma la gran concentración de los incentivos en las empresas categorizadas como grandes. Por las dos razones anteriores, la estimación un modelo econométrico que

busque hacer aproximaciones causales de los incentivos tributarios violaría las condiciones mínimas de estimación por el número de empresas del grupo de sociedades que aplican incentivos (grupo de tratamiento). Además, resultaría imposible diferenciar el efecto por tamaño, año fiscal y tipo de incentivo, dado que implicaría desagregaciones demasiado específicas y las observaciones de los grupos serían cada vez más pequeñas. Finalmente, una estimación econométrica bajo las condiciones mencionadas, presentaría problemas de casos atípicos por la alta concentración del monto de los incentivos tributarios mismo que sesgarían los resultados. Lo anterior no considera otros problemas que se pueden dar al tratarse de incentivos generales y no específicos, tales como aquellos relacionados con la endogeneidad y self-selection.

Dadas las limitantes de la información se propone por lo tanto una metodología que permita comparar los grupos de empresas que aplicaron incentivos tributarios y aquellos que no lo hicieron, mediante pruebas de diferencias en las distribuciones de las variables económicas que se considera sirven para analizar el desempeño económico de las firmas y el entorno productivo que pueden generar, éstas son: utilidad, activos fijos, empleo,



salarios promedio y rentabilidad. Específicamente, la prueba estadística no paramétrica que se utiliza para la comparación, dadas las características de los datos, es la Prueba U de Mann-Whitney.

## 5.2 Metodología: Prueba U de Mann-Whitney<sup>3</sup>

La Prueba U de Mann-Whitney es una prueba no paramétrica que permite evaluar si dos distribuciones de la misma variable o dos grupos de datos tienen la misma distribución. En palabras más específicas, que las dos distribuciones sean estocásticamente iguales (Nachar, 2008). Prácticamente, la prueba Mann-Whitney es un símil de una prueba t de diferencia de medias en las distribuciones, con la ventaja de que la primera no asume normalidad en las distribuciones de las variables. También, esta prueba se diferencia de su símil no paramétrico, Prueba Mann-Wilcoxon, al permitir grupos de tamaño arbitrario y no necesariamente iguales (Nachar, 2008).

La hipótesis nula de la prueba estipula que las dos distribuciones son iguales, mientras que la hipótesis alternativa de dos colas estipula que la distribución del primer grupo de datos difiere de la distribución de del segundo grupo. En este caso, la hipótesis nula es rechazada a valores del estadístico

de prueba que superen el umbral del estadístico de prueba y menores a la probabilidad  $\alpha$  o 1-nivel de significancia.

Teóricamente, si los dos grupos son iguales o provienen de la misma distribución, entonces existe la misma probabilidad de que cada observación sea mayor o menor que su grupo contraparte, es decir una probabilidad  $p=50\%$ . En términos más técnicos para el caso de pruebas de dos colas:

$$H_0: \text{prob}(\text{grupo}1_i > \text{grupo}2_j) = 0.5, \forall i, j$$

$$H_1: \text{prob}(\text{grupo}1_i > \text{grupo}2_j) \neq 0.5$$

Donde  $\text{grupo}1_i$  corresponde a la observación  $i$  del grupo 1 y  $\text{grupo}2_j$  corresponde a la observación  $j$  del grupo 2. Es decir, si se rechaza la hipótesis nula la distribución de la variable analizada de los dos grupos es distinta. La prueba, cuando es de dos colas, no permite observar la dirección de dicha diferencia, sin embargo, esto es posible ya sea a través del análisis exploratorio de los datos o de la misma prueba, pero para el caso de una sola cola.

Matemáticamente, el estadístico de prueba está definido por la siguiente expresión:

$$U_y = n_x n_y + \frac{(n_y(n_y + 1))}{2} - R_y$$

$$U_x = n_x n_y + \frac{(n_x(n_x + 1))}{2} - R_x$$

Donde  $n_x$  es el número de observaciones del grupo 1 y  $n_y$  el número de observaciones del

grupo dos. Por otro lado,  $R_x$  es la suma de los rangos asignados a las observaciones del primer grupo 1, mientras que  $R_y$  es la suma de los rangos asignados a las observaciones del grupo 2. El estadístico U, es seleccionado como el mínimo valor entre los dos estadísticos de prueba, es decir:

$$U = \min(U_x, U_y)$$

El valor crítico de U, proveniente de las tablas de la distribución determinada por Mann y Whitney, permite determinar la probabilidad correspondiente al valor determinado, misma que es el valor referente que permite rechazar o no la hipótesis nula. Es decir, si la probabilidad crítica de U es menor que el nivel  $\alpha$  para el caso de una cola, o  $(\alpha/2)$  para el caso de dos colas, se rechaza la hipótesis que los dos grupos son iguales.

## 5.3 Aplicación de Prueba U de Mann-Whitney para los incentivos tributarios del sector telecomunicaciones

Es importante tomar en cuenta varias consideraciones antes de aplicar la prueba estadística propuesta. En primer lugar, es necesario identificar los dos grupos a ser comparados, para lo cual se categoriza a las empresas en aquellas beneficiarias y no beneficiarias. Las beneficiarias son aquellas

3. Una presentación detallada de esta metodología puede encontrarse en Nachar, 2008.

que al menos han recibido o han aplicado un incentivo tributario (BN), mientras que las no beneficiarias son aquellas que no han recibido ni aplicado ningún incentivo tributario (NO BN) en un año específico.

En segundo lugar, es importante considerar que los grupos tienen que ser comparables, es decir, ya que la prueba se basa en dos grupos provenientes de la misma población es importante tomar en cuenta las diferencias entre las observaciones, o tener dos grupos similares. Para esto, se utiliza la variable del tamaño de la empresa para agrupar las observaciones a ser comparadas, contribuyendo así a analizar a las empresas entre grupos comparables. Es decir, se comparan microempresas beneficiarias con microempresas no beneficiarias, y así para todos los segmentos. Esta consideración es fundamental, en la medida en que los datos muestran una hiper concentración en las variables a analizar.

Finalmente, la aplicación de la prueba agrupa en forma de "pool" a los datos a lo largo del tiempo. Es decir, compara las distribuciones de los últimos 7 años en una sola. Este ejercicio busca solucionar el problema en relación al escaso número de empresas que aplican incentivos tributarios, y que, a pesar que la prueba sea no paramétrica, no permitiría agrupar observaciones que presenten algún tipo de patrón en un periodo de tiempo determinado.

Bajo estas consideraciones, se realiza una prueba de significancia estadística no paramétrica para rechazar o no la hipótesis de que la distribución de las empresas de empresas del sector telecomunicaciones que han utilizado incentivos tributarios es distinta a aquella resultante de las empresas que no han aplicado dichos incentivos en el periodo 2010 a 2017 en el Ecuador. Adicionalmente, se presentan diagramas de caja de los grupos antes mencionados para las variables de utilidad del ejercicio, empleo, activos fijos, rentabilidad y salarios promedios. Los diagramas de caja permiten observar el rango de valores desde el percentil 25 al percentil 75, representados por el ancho de la caja. La línea dentro de la caja representa la media y el final de la línea vertical que sale de la misma, hacia arriba y hacia abajo, corresponden al percentil 95 y al 5 respectivamente. Cuando la línea se encuentra ubicada en el centro de la caja, se dice que la distribución puede ser normal, aunque se necesitaría una prueba más robusta para demostrarlo. Los diagramas de caja para cada una de las variables analizadas se pueden observar en el Anexo 1.

En los distintos diagramas de caja se observa que los dos grupos, beneficiarios (BN) y no beneficiarios (No BN), no presentan diferencias llamativas en las variables de activos fijos, empleo y salarios. Para las variables de utilidades y rentabilidad sí se observa diferencias

en las medias, mostrando un mejor desempeño aquellas empresas que hacen uso de los incentivos fiscales. Este resultado es intuitivo pues el efecto directo de las rebajas fiscales es justamente obtener mayores utilidades lo que repercute en mayor rentabilidad. Sin embargo, el objetivo de dichos incentivos no es solamente aumentar el margen de ganancia de las empresas sino que con este aumento de las ganancias se invierta, se genere empleo y mejores condiciones productivas.

Para corroborar que las diferencias observables en los gráficos son estadísticamente significativas, es necesario someter los resultados a las dos pruebas estadísticas llevadas a cabo. Por una parte, un test de diferencia de medias entre los dos grupos para cada tamaño de empresas y para cada variable analizada (T-test normalidad), con los valores transformados a logaritmos naturales para corregir en parte la normalidad de distribución de las observaciones. Por otra parte, la prueba no paramétrica de Mann-Whitney al igual que su p-valor correspondiente. Estos resultados se muestran en la Tabla 5.

Para las variables de utilidades y rentabilidad, se observa en la Tabla 5 que el valor p de la prueba es significativo al 95% de confianza en todos los casos y para todos los tamaños de empresa. Esto implica que la hipótesis de igual probabilidad de la distri-

**Tabla 5 – Resultados T-test de normalidad y prueba no paramétrica Mann-Whitney**

<b>UTILIDAD</b>						<b>EMPLEO</b>							
Tamaño	Media		T-test normalidad		NO PARAMETRICO		Tamaño	Media		T-test normalidad		NO PARAMETRICO	
	BN	No BN	pvalor	Diferente	pvalor	Diferente		BN	No BN	pvalor	Diferente	pvalor	Diferente
Micro	8,34	7,06	0,00**	SI	0,00**	SI	Micro	1,57	1,44	0,01**	SI	0,02**	SI
Pequeña	10,16	9,36	0,00**	SI	0,00**	SI	Pequeña	2,47	2,41	0,12	NO	0,12	NO
Mediana	11,96	11,19	0,00**	SI	0,00**	SI	Mediana	3,26	3,23	0,81	NO	0,53	NO
Grande	14,74	13,46	0,00**	SI	0,00**	SI	Grande	5,15	4,93	0,26	NO	0,07	NO

<b>RENTABILIDAD</b>						<b>SALARIOS</b>							
Tamaño	Media		T-test normalidad		NO PARAMETRICO		Tamaño	Media		T-test normalidad		NO PARAMETRICO	
	BN	No BN	pvalor	Diferente	pvalor	Diferente		BN	No BN	pvalor	Diferente	pvalor	Diferente
Micro	-2,16	-2,85	0,00**	SI	0,00**	SI	Micro	5,95	5,95	0,98	NO	0,59	NO
Pequeña	-2,67	-3,18	0,00**	SI	0,00**	SI	Pequeña	6,33	6,34	0,62	NO	0,93	NO
Mediana	-2,57	-3,19	0,00**	SI	0,00**	SI	Mediana	6,69	6,68	0,90	NO	0,98	NO
Grande	-2,40	-3,03	0,00**	SI	0,00**	SI	Grande	7,20	7,05	0,15	NO	0,84	NO

<b>ACTIVOS</b>						
Tamaño	Media		T-test normalidad		NO PARAMETRICO	
	BN	No BN	pvalor	Diferente	pvalor	Diferente
Micro	8,90	8,67	0,42	NO	0,01**	SI
Pequeña	10,23	10,04	0,26	NO	0,21	NO
Mediana	11,67	11,57	0,71	NO	0,22	NO
Grande	15,44	14,03	0,00**	SI	0,00**	SI

\*\* Significativo: 95% de confianza,  $\alpha=0.05$

bución de sus observaciones es rechazada, razón por la cual no se puede afirmar que sean iguales. El mismo valor es resultado de la T-test de normalidad con transformaciones logarítmicas. Al no ser iguales, y al conocer la media de los beneficiarios y de los no beneficiarios, se puede concluir que, en el caso de la utilidad del ejercicio y rentabilidad, éstas son mayores para los beneficiarios que para los no beneficiarios en todos los grupos de empresas. Como se mencionó, este resultado se debe a que los incentivos fiscales justamente, en primera instancia, significan mayores utilidades y mayores rentabilidades para las empresas, razón por la cual también tributan menos a causa de los incentivos. Sin embargo, el objetivo de los incentivos es que el mayor margen de rentabilidad generado en las empresas se traduzca en un mejor desempe-

ño económico, más inversión, más producción, más empleo y mejor empleo. Para este propósito se analizan las variables de activos fijos (como proxy de la inversión), de empleo y de salarios. Como se observa en la Tabla 5, el valor p de la prueba no es significativo al 95% de confianza en todos los casos y para todos los tamaños de empresa. Esto implica que la hipótesis de igual probabilidad de la distribución de sus observaciones se rechaza, razón por la cual no se puede afirmar que sean distintas y en consecuencia que no haya un desempeño distinto en estas variables entre empresas beneficiarias de incentivos fiscales y aquellas que no han hecho uso de los mismos. El mismo valor es resultado de la T-test de normalidad con transformaciones logarítmicas. Al no ser diferentes, y al conocer la media de los beneficiarios y de los no be-

neficiarios, se puede concluir que, en el caso del empleo, activos fijos y salarios, el desempeño no es distinto para los beneficiarios que para los no beneficiarios en todos los grupos de empresas.

Es interesante observar que las mayores utilidades y rentabilidad obtenidas por las empresas que han aplicado incentivos tributarios no se traducen en mayores niveles de inversión, empleo o salarios. Las diferencias en las medias de los activos fijos, usado como proxy de la inversión, no son estadísticamente significativas para ningún segmento de tamaño de empresa. Lo mismo ocurre con el empleo y con los salarios. Es decir, las empresas que no aplican incentivos tributarios generan la misma cantidad de empleo e inversión que aquellas que sí lo han hecho en el sector telecomunicaciones.

## 6. Conclusiones y recomendaciones

El propósito de este trabajo fue analizar el sistema tributario ecuatoriano en lo que a incentivos tributarios se refiere, así como revisar algunos puntos que permitan relacionarlos con el desempeño económico de las empresas que los aplican en un sector específico, en este estudio se ha tomado al sector telecomunicaciones.

Para esto, se realizó una revisión de la literatura sobre incentivos tributarios y su relación con el desempeño económico, principalmente con la inversión, tomando en cuenta referencias teóricas así como empíricas. Las principales conclusiones halladas en esta revisión de literatura son las siguientes:

Para países desarrollados, existe un relativo consenso alrededor de la relación negativa entre las tarifas de impuesto a la renta y la inversión. Si bien la dispersión es alta, donde incluso existen varios casos con signo positivo, casi el 80% de todas las relaciones encontradas son negativas. Esto se explica principalmente porque los países desarrollados han llegado a un importante grado de homogeneidad en distintos aspectos como la infraestructura, la capacitación de la fuerza laboral, las instituciones, las normas y marcos regulatorios, el desempeño económico, entre otros, por ello las diferencias en el sistema tributario toman relevan-

cia como factor determinante del desempeño económico.

- Para países en desarrollo, como es el caso del Ecuador y de muchos otros de la región, el enfoque preponderante en la literatura sobre impuestos y desempeño económico es que los factores no tributarios son los más importantes a la hora de atraer inversión, tanto en montos como en calidad de la inversión. Infraestructura, tamaño de los mercados, estabilidad política, políticas macroeconómicas no distorsivas, facilidad para hacer negocios, bajos índices de corrupción, instituciones sólidas, capacidades de la fuerza de trabajo y seguridad jurídica son habitualmente los factores más importantes a la hora de atraer inversiones.
- Los incentivos tributarios han tenido un importante eco en los hacedores de política pública, como promotores de la actividad económica, convirtiendo a los impuestos, principalmente

aquellos dirigidos a las empresas, en instrumentos de política pública en sí mismos.

- Lamentablemente es común que los incentivos tributarios no consideren programas de evaluación en sus diseños. Esto implica que no exista mucha evidencia específica sobre su efectividad.
- Un factor importante a la hora de analizar los incentivos tributarios y su intento por atraer inversión, es observar si el país del que se espera que provenga la IED grava sus impuestos a la renta con criterio de renta mundial pues, en estos casos, la renta no gravada en el país que recibe la IED pasa a formar parte de la base imponible del inversor en su país de residencia donde liquida su impuesto a renta. En casos como estos no existe beneficio alguno para el inversor cuando el país receptor de la inversión reduce sus impuestos y lo único que se genera es una transferencia de recursos del fisco del país que otorga los incentivos hacia el fisco del país de residencia



- de los inversionistas.
- Los incentivos tributarios generan también costos asociados a su implementación, costos de administración, control y fiscalización, que deber ser considerados más allá de la pérdida en recaudación fiscal.
- No existen políticas estructurales para evaluar la efectividad de los incentivos tributarios.

Posterior a la revisión de la literatura se entró a analizar el sistema tributario ecuatoriano en lo que respecta a incentivos tributarios. Se ha observado un salto positivo, tanto en lo cuantitativo como en lo cualitativo, del sistema tributario en el Ecuador en los últimos años. No solo que la recaudación ha aumentado considerablemente sino que se ha logrado también aumentar la participación de los impuestos directos en la recaudación, mejorar la ciudadanía fiscal, entendida como la propensión al cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales, así como acercar la presión fiscal del Ecuador al promedio de América Latina.

También se realizó una sistematización de la evolución normativa del Ecuador en lo que ha incentivos tributarios se refiere. Se concluye que los dos cuerpos normativos que más han avanzado en materia

de incentivos son el COPCI del año 2010 y la Ley de Fomento Productivo del año 2018. La reforma más significativa a este respecto fue la reducción de la tarifa del impuesto a la renta de sociedades (del 25% al 22%) en el año 2010. El impacto fiscal de esta norma fue significativo y los resultados esperados no se observaron de manera contundente por lo que la tarifa del impuesto a la renta ha sufrido muchas modificaciones en estos años, lo cual no es sano para el entorno productivo y tampoco para las finanzas públicas. Por esta razón, no es recomendable generar reducciones en este tipo de trifas tan importantes.

También se presentó un detalle de los principales incentivos que existen en el Ecuador y su evolución normativa, haciendo énfasis en lo que compete al impuesto a la renta pues es éste el que se argumenta puede generar incentivos para mejorar la inversión la producción y el empleo.

Posteriormente se realizó un análisis cuantitativo de un sector en específico, que para este estudio fue el sector telecomunicaciones. Para esto se utilizaron registros administrativos de la Administración Tributaria, en particular las declaraciones juradas de las empresas del sector. Se observa que el sector ha tenido un dinamismo positivo muy marcado, con tasas de crecimiento, en la mayoría de los periodos, muy superior al de la economía en

general. También se encontró que es un sector híper concentrado, donde apenas dos empresas acaparan más del 90% de las utilidades de todo el sector, aunque en los últimos años ha ido decayendo y actualmente alcanza el 75%. Ambas empresas también concentran más del 65% del total de los activos e ingresos de todo el sector.

En materia tributaria, como es de esperarse, ambas empresas son las que más contribuyen en el impuesto a la renta. Sin embargo, al momento de analizar los tipos impositivos efectivos se observa que las micro empresas contribuyen más, en términos relativos, que incluso muchas de las grandes empresas.

Otro dato interesante es que el comportamiento tributario de las dos empresas más grandes del sector cambia radicalmente en el año 2007. Tanto su impuesto a la renta causado como su tipo impositivo efectivo tienen un incremento sin parangón entre el año 2006 y 2007. Esto es atribuible a una administración tributaria volcada por completo a hacer cumplir las obligaciones tributarias de todos los contribuyentes, así como al respaldo incondicional del Gobierno para que esto suceda. Sin duda también existió una mejor cultura tributaria y mayor propensión al cumplimiento voluntario por parte de todos los contribuyentes.

A continuación se revisa el

gasto tributario en el Ecuador y en el sector telecomunicaciones. El análisis se concentra en el impuesto a la renta y en los cuatro incentivos que más contribuyen: ingresos exentos, deducciones especiales, reinversión y crédito tributario del ISD. También se observa una marcada concentración de estos beneficios, pero sobre todo muy poco uso por parte de las empresas del sector.

Finalmente, se plantea una metodología para evaluar la efectividad de los incentivos tributarios en este sector. Se hace énfasis en la necesidad de realizar evaluaciones cuantitativas que permitan observar relaciones entre los incentivos tributarios y variables importantes de desempeño económico, que a este estudio han sido definidas como el nivel de activos fijos (proxy de inversión), el empleo y los salarios. Se enfatiza en la necesidad de este tipo de evaluaciones que no necesariamente deben realizarse a través de técnicas econométricas pues la falta en la disponibilidad de datos no siempre permite usar econometría. En el caso puntual del sector telecomunicaciones

se encontró que las empresas que aplican incentivos son mínimas, muy marginales, y que además éstos están concentrados en empresas grandes.

Dadas las limitantes de la información se propone una metodología que permita comparar los grupos de empresas que aplicaron incentivos tributarios y aquellos que no lo hicieron, mediante pruebas de diferencias en las distribuciones de las variables económicas que se considera sirven para analizar el desempeño económico de las firmas y el entorno productivo que pueden generar, éstas son: utilidad, activos fijos, empleo, salarios promedio y rentabilidad. Específicamente, la prueba estadística no paramétrica que se utiliza para la comparación, dadas las características de los datos, es la Prueba U de Mann-Whitney.

Se observa que las empresas que aplican incentivos tributarios tienen mayores niveles de utilidad y rentabilidad que aquellas que no aplican incentivos. Este resultado se debe a que los incentivos fiscales justamente, en primera instancia, significan mayores utilidades

y mayores rentabilidades para las empresas, razón por la cual también tributan menos a causa de los incentivos.

Sin embargo, se observa también que no hay un desempeño distinto, entre ambos grupos de empresas, en lo que a activos fijos, empleo y salarios se refiere. Por lo tanto no se observa que la mayor utilidad y rentabilidad generadas por los incentivos fiscales se estén traduciendo a un mejor desempeño económico de las firmas del sector de las telecomunicaciones en Ecuador.

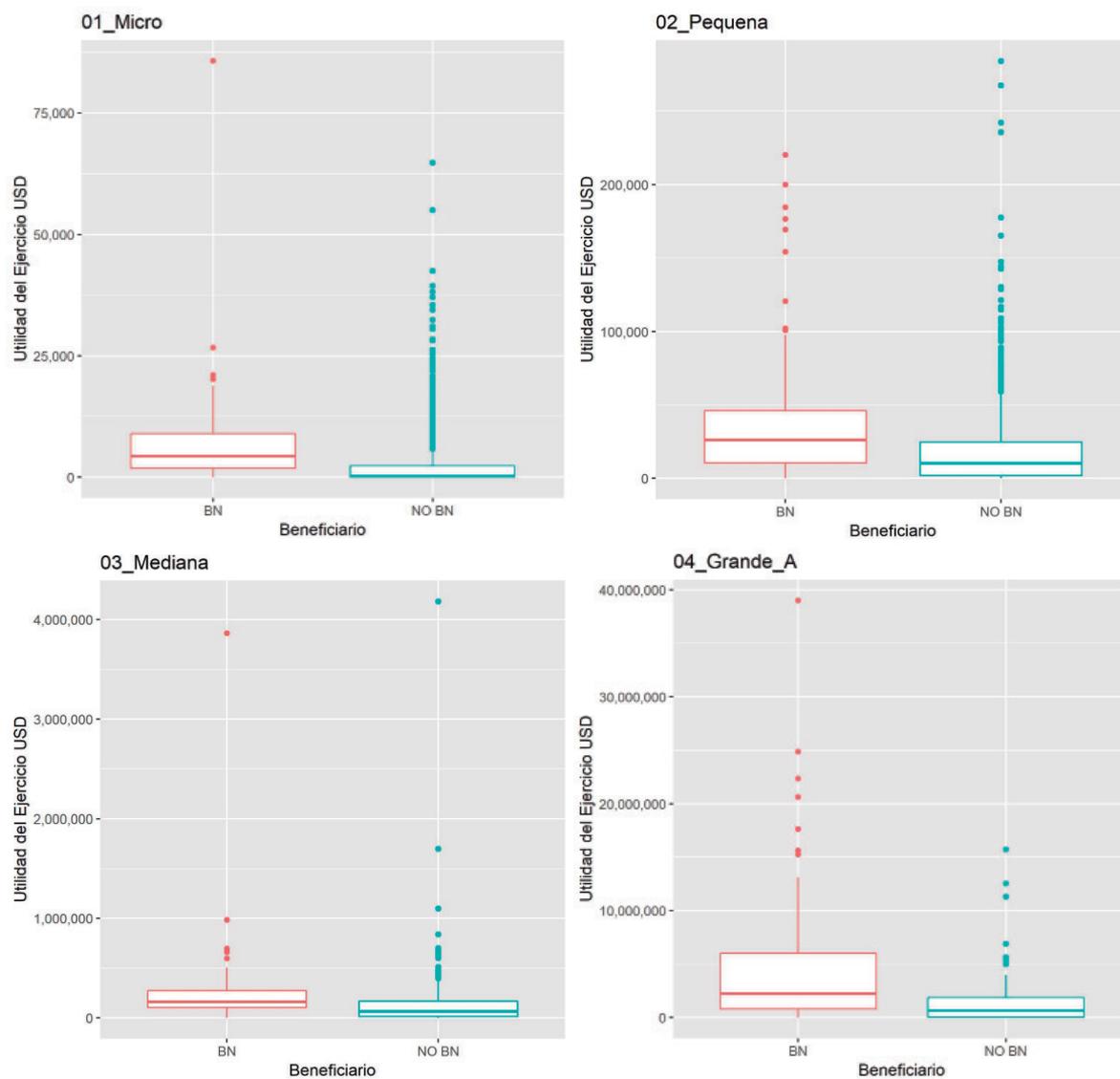
Como corolario, es importante que toda propuesta de política pública en materia de incentivos fiscales cuente con reglas claras y precisas sobre su uso. Es necesario que los incentivos sean específicos, focalizados, cuantificables y verificables. En la medida que no se cumplan estas características resultará muy difícil conocer si en realidad están contribuyendo a un mejor entorno de producción y empleo o si solamente están generando mayores márgenes de utilidad y rentabilidad en pequeños grupos de grandes empresas.



## Bibliografía

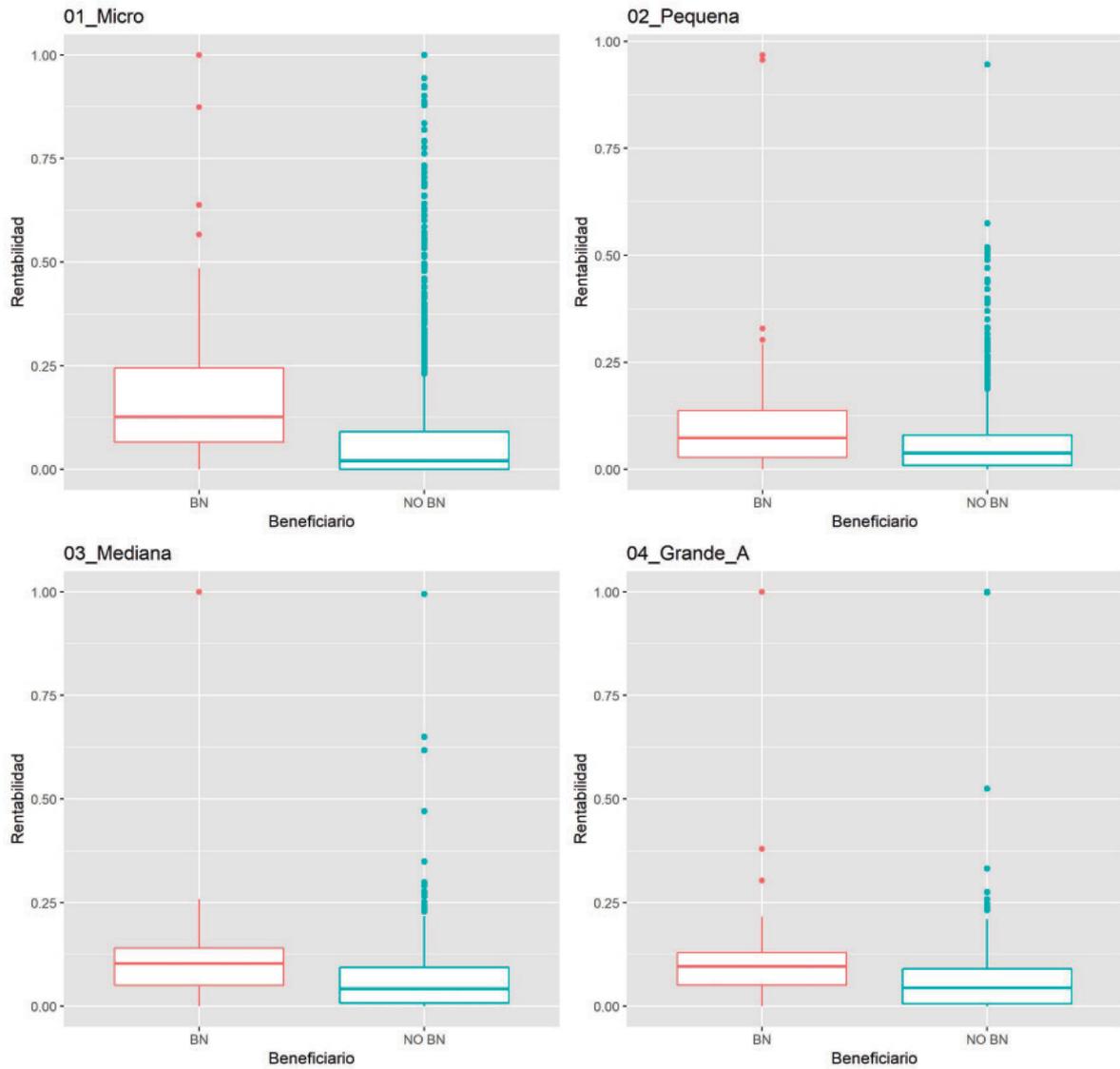
- Agostini, C., & Jorratt, M. (2013). *Política tributaria para mejorar la inversión y el crecimiento en América Latina*.  
Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/5361-politica-tributaria-mejorar-la-inversion-crecimiento-america-latina>
- Bolnick, B. (2003). *Effectiveness and Economic Impact of Tax Incentives in the SADC Region*.  
Obtenido de Nathan Associates Inc.: [https://nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/Effectiveness\\_and\\_Economic\\_Impact\\_of\\_Tax\\_Incentives\\_in\\_the\\_SADC\\_Region.pdf](https://nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/Effectiveness_and_Economic_Impact_of_Tax_Incentives_in_the_SADC_Region.pdf)
- Carpio, R., & Carrasco, C. (2012). Las nueve reformas tributarias del último quinquenio. En S. d. Internas, *Una nueva política fiscal para el buen vivir. La equidad como soporte del pacto fiscal* (págs. 291 - 314).  
Quito: Abya - Yala.
- de Mooij, R., & Ederveen, S. (2003). *TAXATION AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT: A SYNTHESIS OF EMPIRICAL RESEARCH*.  
Obtenido de ideas.repec: [https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/\\_588.html](https://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_588.html)
- Gordon, R. (Febrero de 1985). *Taxation of Corporate Capital Income: Tax Revenues Versus Tax Distortions*.  
Obtenido de The MIT Press: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Gordon1985.pdf>
- Hines, J. (1999). *Lessons from behavioral responses to international taxation*  
Obtenido de University of Michigan: <https://www.bus.umich.edu/otpr/papers/1999-1.PDF>
- Klemm, A., & van Parys, S. (2009). *Empirical Evidence on the Effects of Tax Incentives*.  
Obtenido de IMF: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Empirical-Evidence-on-the-Effects-of-Tax-Incentives-23053>
- Nachar, N. (2008). *The Mann-Whitney U: A Test for Assessing Whether Two Independent Samples Come from the Same Distribution*.  
Obtenido de Researchgate: [https://www.researchgate.net/publication/49619432\\_The\\_Mann-Whitney\\_U\\_A\\_Test\\_for\\_Assessing\\_Whether\\_Two\\_Independent\\_Samples\\_Come\\_from\\_the\\_Same\\_Distribution](https://www.researchgate.net/publication/49619432_The_Mann-Whitney_U_A_Test_for_Assessing_Whether_Two_Independent_Samples_Come_from_the_Same_Distribution)
- Roca, J. (2010). *Evaluación de la efectividad y eficiencia de los incentivos tributarios*.  
Obtenido de BID: <https://core.ac.uk/download/pdf/6561292.pdf>
- Wei, S.-J. (2000). *HOW TAXING IS CORRUPTION ON INTERNATIONAL INVESTORS?*  
Obtenido de nber: <http://users.nber.org/~wei/data/weiz000a/weiz000a.pdf>

**A.1 Diagrama de caja – Utilidades**



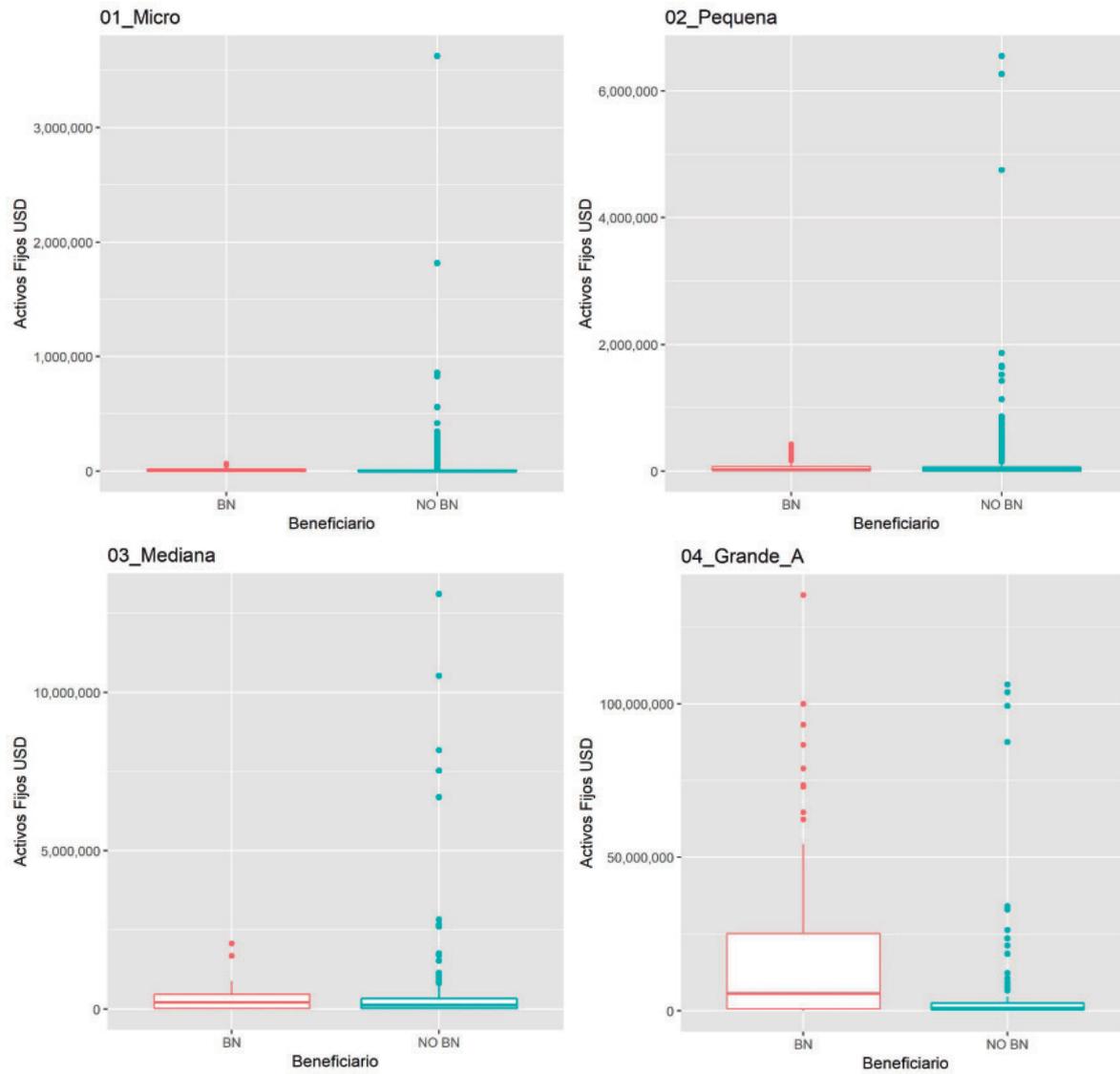
Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

### A.2 Diagrama de caja – Rentabilidad



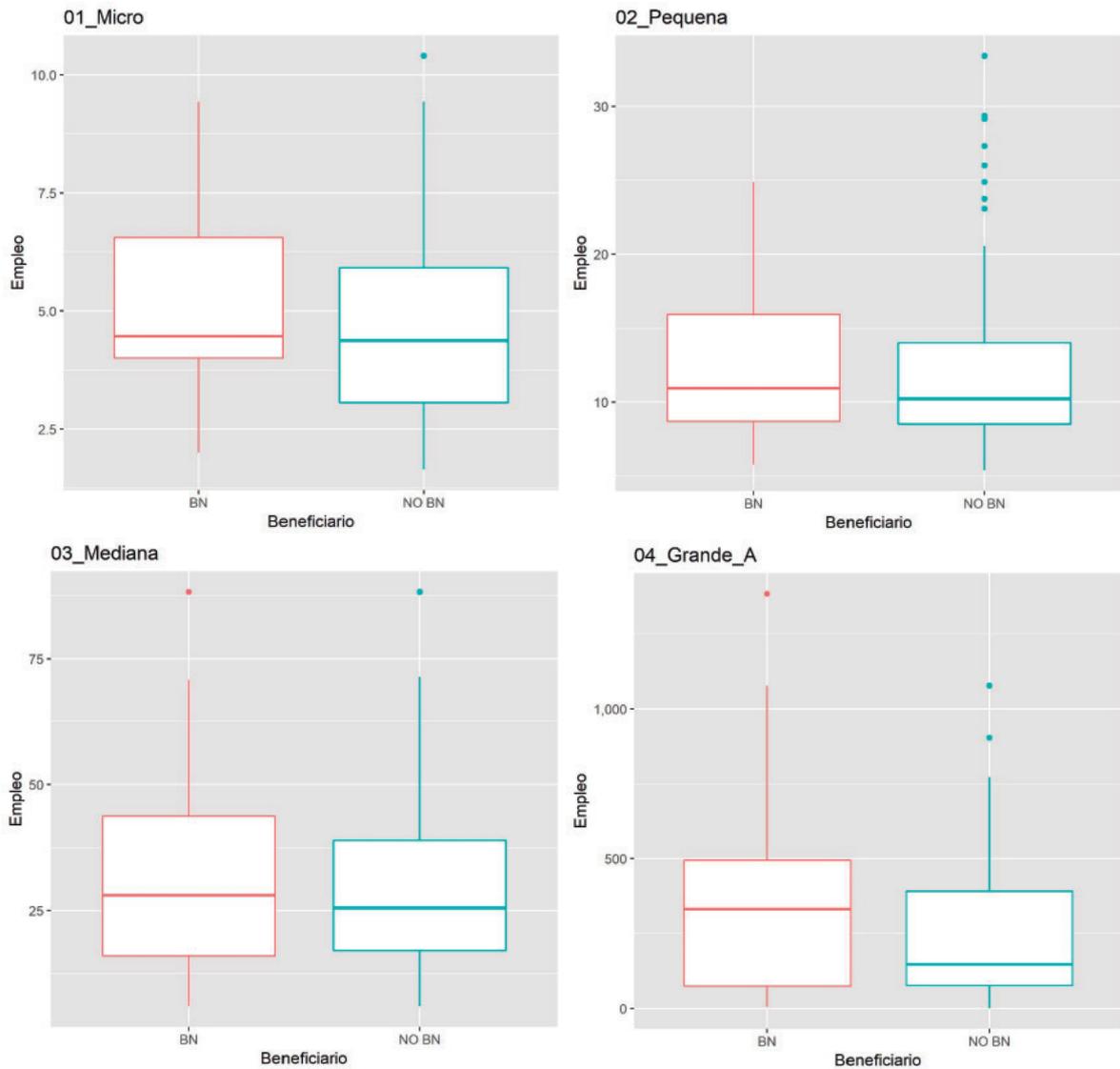
Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

### A.3 Diagrama de caja – Activos fijos



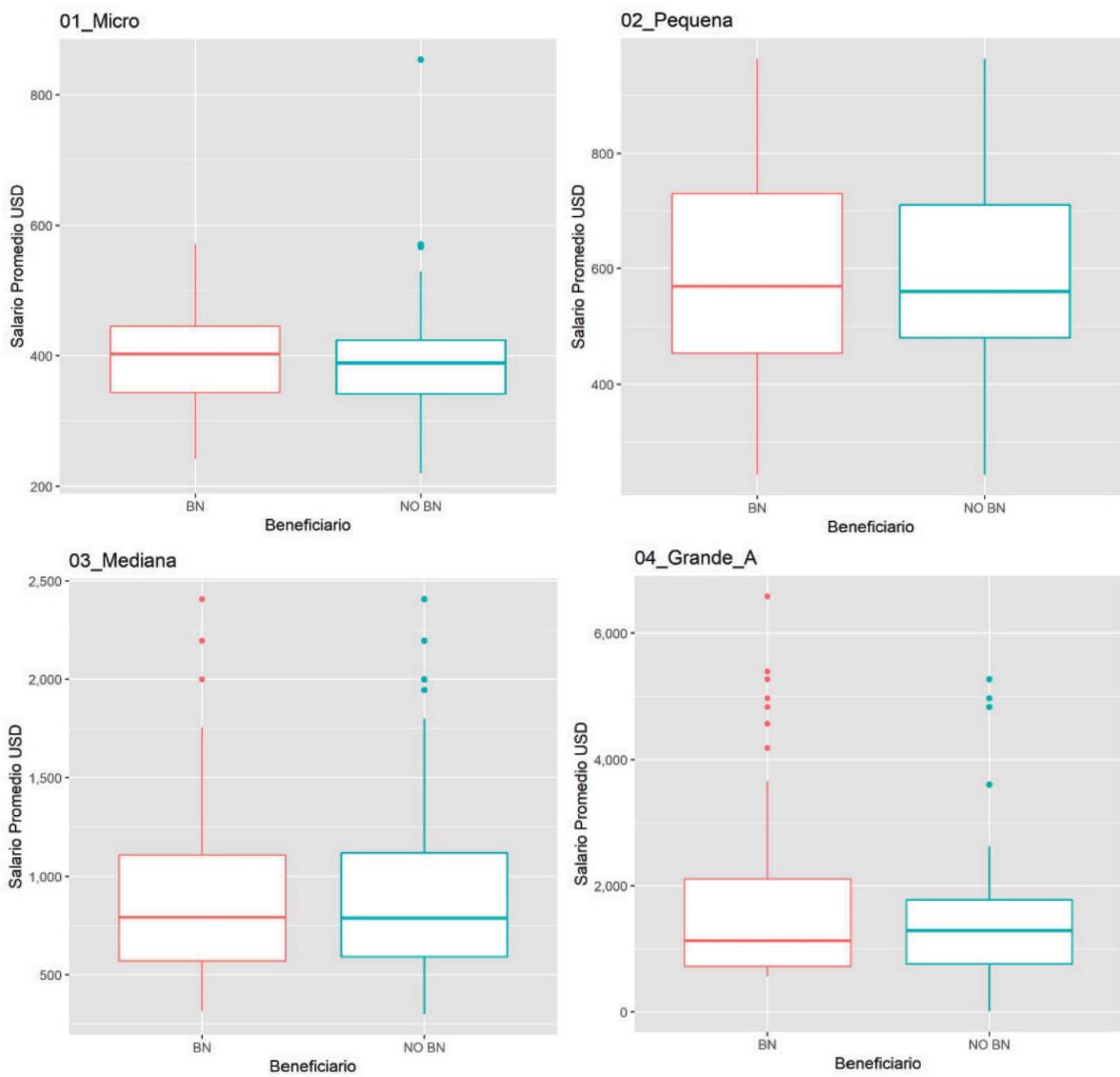
Fuente: Servicio de Rentas Internas – formulario 101  
Elaboración propia

### A.4 Diagrama de caja – Empleo



Fuente: INEC – Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial  
Elaboración propia

### A.5 Diagrama de caja – Salarios



Fuente: INEC – Laboratorio de Dinámica Laboral y Empresarial  
Elaboración propia







# PRIVILEGIOS EN ECUADOR

Incentivos tributarios a las grandes empresas de telecomunicaciones

ISBN: 978-612-48033-0-7



**CDES**  
Centro de Derechos  
Económicos y Sociales

**Latindadd**  
Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social

